

BAB I

PENDAHULUAN

A. LATAR BELAKANG MASALAH

Pembangunan di Indonesia terutama dibidang ekonomi, pemerintah melaksanakan berbagai kebijakan yang dapat mendorong usaha-usaha untuk mencapai kesejahteraan masyarakat. Pemerataan kesempatan berusaha dan pembinaan kepada pengusaha kecil dan industri rumah tangga termasuk bentuk perekonomian rakyat Indonesia yang apabila dikelola dengan baik dapat membantu memecahkan masalah-masalah dasar dalam pembangunan Indonesia.

Pertumbuhan sektor industri sedang mengalami peningkatan, hal ini dapat dilihat dari semaraknya pertumbuhan industri kecilrumah tangga sebagai usaha yang dipilih masyarakat untuk meningkatkan pendapatan keluarga. Terlihat jelas sektor industri kecil dapat menampung tenaga kerja yang cukup banyak, sehingga dapat mengurangi pengangguran. Meskipun terjadi peningkatan yang pesat dan menyenangkan, akan tetapi masih saja terdapat permasalahan bahkan permasalahan tersebut cukup berat dan dimana satu dengan yang lain saling mempengaruhi. Namun tidak semua permasalahan tersebut dapat diatasi oleh pihak industri kecil itu sendiri sehingga memerlukan binaan dan bantuan dari berbagai pihak, termasuk pemerintah dan lembaga-lembaga yang ahli dalam bidang industri.

Melihat kenyataan di atas untuk dapat mengelola suatu usaha dengan baik maka diperlukan suatu ilmu manajemen. Dalam mengelola suatu organisasi, baik itu yang

bersifat social, pendidikan, kemiliteran dan kesehatan diperlukan manajemen untuk dasar pengelolaan organisasi tersebut. Lebih lanjut dikatakan bahwa berhasil tidaknya oraganisasi tersebut, aspek yang paling besar pengaruhnya adalah manajemen.

Pada usaha modiste ada banyak manajemen yang harus dikelola dengan baik, antara lain manajemen sumber daya manusia, manajemen keuangan, manajemen produksi dan manajemen pemasaran. Sumber daya manusia merupakan salah satu dimensi yang amat penting dalam organisasi dan merupakan salah satu factor pendukung sekaligus penentu keberhasilan suatu organisasi. Bagaimanapun baiknya organisasi, lengkapnya sarana dan fasilitas semuanya tidak akan mempunyai arti tanpa kehadiran sosok yang menjadi pusat dan sumber inspirasi dari aktivitas organisasi (Suwatnoo, 2003:119). Menurut Malayu S. P hasibuan (2001) dalam buku suwatno (2003:121) menegaskan bahwa karyawan merupakan aset (kekayaan) utama setiap perusahaan yang menjadi perencana dan pelaku aktif dari setiap aktivitas organisasi.

Betapa strategisnya peran yang dimainkan oleh SDM dalam perusahaan. Oleh karena itu untuk mendapatkan tenaga kerja yang sesuai dengan harapan perusahaan, perlu adanya perhatian dan peraturan terhadap tenaga kerja atau manajemen SDM.

Salah satu kendala yang dihadapi oleh usaha modiste adalah tingginya daya saing, lemahnya kemampuan permodalan, serta terbatasnya akses dari sumber modal dan terbatasnya penguasaan teknologi. Terbatasnya pengetahuan teknologi dan berakibat pada rendahnya mutu hasil produksi, tingkat keterampilan, profesionalisme SDM, serta kemampuan organisasi dan manajemen yang terbatas.

Rendahnya kualitas SDM disebabkan oleh rendahnya tingkat pendidikan (Rahmad Hidayat, 1995:51). Rendahnya tingkat produksi mengakibatkan penguasaan mereka terhadap IPTEK dan perkembangannya lemah sehingga tingkat kreatifitas dan inovasi lemah akibat kurang mampu melakukan percobaan dan adaptasi terhadap dinamika masyarakat dan tuntutan konsumen/ pasar. Demikian pula rendahnya tingkat pendidikan mengakibatkan menahnya manajemen terutama dalam persaingan yang semakin ketat.

Lemahnya aspek permodalan berkait dengan lemahnya akses terhadap lembaga permodalan disamping kurangnya peluang yang diberikan. Dalam aspek pemasaran usaha jasa hanya menguasai sebagian kecil pasar domestik oleh industri besar saingannya. Melihat hal tersebut pemerintah melaksanakan berbagai kebijakan yang dapat mendorong usaha-usaha jasa untuk mencapai kesejahteraan masyarakat. Pemerataan kesempatan berusaha dan pembinaan terhadap pengusaha kecil adalah termasuk bentuk perekonomian rakyat Indonesia.

Modal pada usaha modiste adalah milik sendiri sehingga pada umumnya pengusaha terlena melakukan pencatatan, Padahal keberhasilan pengusaha adanya ketertiban dalam administrasi karena mampu untuk memprediksi kemajuan usahanya.

Mendirikan suatu industri bukanlah merupakan suatu pekerjaan yang mudah, banyak hambatan dan kelemahan yang harus dihadapi. Menurut M. Tohar hambatan dalam manajemen industri adalah sering terjadi *mist* manajemen, ketidakpedulian pengelolaan terhadap prinsip-prinsip manajerial, perencanaan dan program pengendalian sering tidak ada atau belum pernah dirumuskan (2000:29). Sedangkan

menurut Nurmansjah Lubis (Sekretaris komisi B DPRD DKI Jakarta) salah satu kelemahan industri kecil adalah perencanaan yang seadanya dari proses produksi(<http://www.pksjakarta.or.id>). Kelamahan-kelemahan tersebut merupakan masalah yang dapat menjadi ancaman bagi kelangsungan hidup industri, jika tidak diselesaikan dengan baik.

Kemampuan mengelola (manajerial) dalam kegiatan produksi merupakan jawaban dari permasalahan-permasalahan di atas. Menurut Agus Ahyari (1996:4), produksi di dalam suatu industri merupakan kegiatan yang cukup penting. Bahkan dalam berbagai macam pembicaraan dikatakan bahwa produksi terhenti maka tidak akan ada produk yang dihasilkan. Jika tidak ada produk yang dihasilkan maka kegiatan pemasaran ikut terhenti, otomatis pemasukan keuangan tidak ada dan secara otomatis seluruh kegiatan yang ada pada industri tersebut akan terhenti dan akhirnya industri akan gulung tikar .

Konsep dasar manajemen produksi meliputi perencanaan produksi, pelaksanaan produksi dan pengawasan produksi (Sri Wening dan Siccilia Sawitri, 1994 : 67). Berdasarkan perencanaan produksi dapat diperkirakan produk apa dan berapa jumlah yang akan diproduksi pada periode yang akan datang serta bahan baku yang dibutuhkan dan jadwal pembeliannya. Sehingga tidak terjadi penumpukan hasil produksi, pemborosan bahan baku dan terhentinya pelaksanaan produksi akibat bahan baku tidak dapat tersedia tepat waktu. Pelaksanaan produksi dapat berjalan dengan baik apabila dilakukan pengawasan produksi untuk memantau aktifitas karyawan dan

membuat koreksi bila diperlukan. Hal ini penting dilaksanakan untuk menjaga kualitas produk supaya hasil produksi tetap diminati konsumen.

Seiring kemajuan ilmu pengetahuan dan teknologi, setiap industri harus mampu bersaing dengan perusahaan lain dengan segala potensinya. Ketatnya persaingan tersebut diantisipasi dengan mempersiapkan strategi pemasaran yang tepat agar perusahaan tetap terjamin kelangsungan hidupnya dan dapat berkembang.

Kecamatan Godean terletak di kabupaten Sleman yang merupakan salah satu daerah tingkat dua di wilayah propinsi Daerah Istimewa Yogyakarta, yang mana DIY merupakan salah satu daerah tujuan wisata di Indonesia. Kecamatan Godean itu sendiri terletak di tengah-tengah ibu kota kabupaten dan membawahi 7 kelurahan yaitu kelurahan Sidoagung, Sidorejo, Sidomulyo, Sidoluhur, Sidokarto, Sidoarum dan Sidomoyo. Banyak industri kecil yang bermunculan di daerah ini, salah satunya adalah jasa penjahitan pakaian anak dan wanita atau yang lebih sering di sebut sebagai modiste.

Salah satu bentuk usaha perseorangan dan termaksud dalam jenis usaha industri, modiste merupakan salah satu pilihan usaha bagi masyarakat nantinya diharapkan dapat meningkatkan penghasilan masyarakat. Usaha busana modiste merupakan alternatif usaha industri kecil memberi peluang kepada para penjahit untuk mengelola usahanya secara mandiri dan fleksibel serta menuangkan kreatifitasnya. Sebagai usaha kecil, modiste dikecamatan Godean ini mampu bertahan dalam mengantisipasi kelesuhan perekonomian yang diakibatkan inflasi maupun berbagai faktor lainnya.

Berdasarkan survey lapangan yang dilakukan, maka dapat diperoleh temuan-temuan bahwa secara umum, usaha modiste di kecamatan Godean memiliki keunggulan-keunggulan antara lain : pemilik merangkap manajer perusahaan yang bekerja sendiri dan memiliki gaya manajemen sendiri, modiste yang dikelola merupakan perusahaan keluarga, pengelola modiste tidak memiliki keahlian manajerial yang handal, resiko usaha menjadi beban pemilik, pemilik mengelola secara mandiri dan bebas waktu, relatif tidak membutuhkan investasi yang terlalu besar dan tenaga kerja yang tidak berpendidikan tinggi.

Kendala atau hambatan yang menyebabkan kelemahan bagi pengelolaan usaha modiste diantaranya adalah umumnya pengelola modiste merasa tidak memerlukan ataupun tidak pernah melakukan studi kelayakan penelitian pasar, pengelola modiste tidak pernah menganalisis perputaran uang tunai, pengelola tidak memiliki perencanaan jangka panjang, kekurangan informasi bisnis, hanya mengacu pada insting dan ambisi pengelola, lemah dalam promosi, dan sumber modal yang terbatas pada kemampuan pemilik. Dengan sistem manajemen seperti itu, maka usaha modiste menjadi kurang mampu bersaing dengan usaha lain yang sudah menerapkan sistem manajemen yang lebih baik.

Setelah melihat rincian diatas, maka penulis memilih manajemen usaha modiste yang meliputi manajemen SDM, manajemen keuangan, manajemen produksi dan manajemen pemasaran untuk dijadikan bahan penelitian. Dengan mengambil usaha modiste sebagai tempat penelitian diharapkan akan memberikan pengetahuan kepada penulis tentang seluk beluk mengelola sebuah modiste.

B. IDENTIFIKASI MASALAH

Memelihara dan mengembangkan suatu usaha merupakan suatu pekerjaan yang jauh lebih berat, karena masalah yang dihadapi akan selalu berbeda dan silih berganti. Masalah yang timbul, pada dasarnya bersumber dari dalam maupun dari luar perusahaan, dimana masing-masing memerlukan manajemen yang baik.

Modiste sebagai salah satu usaha yang berskala kecil, tidak luput dari permasalahan-permasalahan internal perusahaan seperti: latarbelakang pendidikan, perkembangan kepribadian, sikap minat, motivasi maupun ambisi seorang wirausaha dalam mencapai keberhasilannya. Sedangkan faktor-faktor eksternal perusahaan antara lain : iklim berusaha dan kerjasama yang berkembang dimasyarakat, kebijakan pemerintah.

Agar suatu usaha dapat mempertahankan kelangsungan hidup dan menjawab permasalahan-permasalahan berikut:

1. Mampukah mengelola Sumber Daya Manusia dengan baik?
2. Mampukah mengatur perencanaan anggaran dengan baik?
3. Mampukah membuat perencanaan pemasaran dengan baik?
4. Apakah telah memilih sistem pengontrolan kualitas yang baik?
5. Mampukah mengelola usaha modiste dengan baik?
6. Mampukah meningkatkan produktivitas?
7. Mampukah mengatur sistem kerja yang baik?

C. BATASAN MASALAH

Pada penelitian ini, permasalahan hanya dibatasi pada empat hal yang menggambarkan tentang bagaimana manajemen usaha modiste di kecamatan Godean kabupaten Sleman yang ditinjau dari manajemen SDM, manajemen keuangan, manajemen pemasaran dan manajemen produksi.

D. RUMUSAN MASALAH

1. Bagaimanakah manajemen usaha modiste di kecamatan Godean kabupaten Sleman secara keseluruhan?
2. Bagaimanakah manajemen SDM di modiste kecamatan godean kabupaten Sleman?
3. Bagaimanakah manajemen keuangan di modiste kecamatan Godean kabupaten Sleman?
4. Bagaimanakah manajemen produksi di modiste kecamatan Godean kabupaten Sleman?
5. Bagaimanakah manajemen pemasaran di modiste kecamatan Godean kabupaten Sleman ?

E. TUJUAN PENELITIAN

Penelitian ini bertujuan:

1. Untuk mengetahui manajemen usaha modiste di kecamatan Godean kabupaten Sleman secara keseluruhan
2. Untuk mengetahui manajemen SDM di modiste kecamatan Godean kabupaten Sleman

3. Untuk mengetahui manajemen keuangan di modiste kecamatan godean kabupaten Sleman
4. Untuk mengetahui manajemen produksi di modiste kecamatan Godean kabupaten Sleman
5. Untuk mengetahui manajemen pemasaran di modiste kecamatan Godean kabupaten Sleman.

F. MAMFAAT PENELITIAN

Bagi mahasiswa :

1. Mahasiswa dapat mengetahui manajemen usaha modiste di kecamatan Godean kabupaten Sleman secara keseluruhan
2. Mahasiswa dapat mengetahui manajemen SDM di modiste kecamatan Godean kabupaten Sleman.
3. Mahasiswa dapat mengetahui manajemen keuangan di modiste kecamatan Godean kabupaten Sleman.
4. Mahasiswa dapat mengetahui manajemen produksi di modiste kecamatan Godean kabupaten Sleman.
5. Mahasiswa dapat mengetahui manajemen pemasaran di modiste kecamatan Godean kabupaten Sleman.

Bagi Industri :

Hasil industri ini diharapkan dapat memberikan informasi dan sebagai masukan tentang manajemen usaha busana

Bagi Instansi Terkait :

1. Bagi Departemen Perindustrian dan Perdagangan, hasil penelitian ini diharapkan dapat memberikan informasi yang bermamfaat dan sebagai bahan pertimbangan dalam usaha pembinaan industri kecil pada umumnya dan usaha modiste pada khususnya.
2. Bagi jurusan PTBB FT UNY, dapat memberikan masukan dan bahan informasi bagi mata kuliah manajemen usaha busana khususnya tentang manajemen usaha modiste dan mata kuliah lain yang relevan.

BAB II

KAJIAN TEORI

A. Deskripsi Teori

1. Manajemen

Manajemen merupakan peran yang sangat penting dalam kelangsungan hidup suatu usaha, baik yang berskala kecil, sedang ataupun besar. Tanpa adanya manajemen sangat sulit bagi perusahaan untuk mencapai tujuan-tujuannya. Manajemen dalam kamus besar Bahasa Indonesia mempunyai pengertian yaitu proses melakukan kegiatan tertentu dengan mengerakkan tenaga orang lain, proses yang membantu merumuskan kebijaksanaan dan tujuan organisasi serta proses yang memberikan pengawasan kepada semua yang terlibat dalam pelaksanaan kebijaksanaan dan pencapaian tujuan.

Sedangkan menurut Prof. Dr. Sukanto Reksohadiprodjo (2000:13), Manajemen adalah suatu usaha merencanakan , mengorganisir, mengarahkan, mengkoordinir, serta mengawasi kegiatan dalam suatu organisasi agar tercapai tujuan organisasi secara efisien dan efektif. Lain halnya menurut Richard L. Daft (2002:8), manajemen adalah pencapaian sasaran-sasaran organisasi dengan cara yang efektif dan efisien melalui perencanaan, pengorganisasian, kepemimpinan dan dan pengendalian sumberdaya organisasi. Manajemen menurut Drs. M. Manullang (1985:16) adalah seni dan ilmu perencanaan, pengorganisasian, penyusunan,

pengarahan, dan pengawasan terhadap SDM untuk mencapai tujuan yang sudah ditetapkan terlebih dahulu.

Berdasarkan pendapat-pendapat tersebut maka dapat ditarik suatu kesimpulan bahwa manajemen adalah suatu ilmu, kiat ataupun profesi yang melibatkan semua aspek dan usaha-usaha para anggota organisasi serta penggunaan sumber daya-sumber daya organisasi lainnya untuk mencapai tujuan organisasi yang telah ditetapkan secara efektif dan efisien.

Sumber daya-sumber daya yang dimiliki suatu organisasi antara lain berupa manusia , keuangan, peralatan, bahan , waktu, atau kesempatan dan masih banyak lagi dimana semuanya saling berkaitan dalam rangka pencapaian tujuan. Untuk mencapai suatu tujuan organisasi yang telah ditetapkan, diperlukan suatu manajemen yang tepat. Agar manajemen suatu usaha dapat berjalan dengan efektif dan efisien maka ada fungsi manajemen yang harus dijalankan antara lain Fungsi perencanaan, pengorganisasian, pelaksanaan dan pengawasan.

2. Fungsi-fungsi manajemen

Fungsi manajemen menurut T. Hani. Handoko (2003:23), fungsi manajemen yang paling penting yakni *planning, organizing, staffing, leading dan controlling*. Adapun ahli manajemen George R. Terry dalam Soewarno handoyoningrat (1985:25), menekankan bahwa fungsi-fungsi manajemen adalah perencanaan, pengorganisasian, pelaksanaan dan pengawasan.

Setelah melihat pendapat-pendapat tersebut, maka tampak bahwa belum adanya satu definisi yang baku tentang fungsi-fungsi manajemen. Oleh karena itu,

dapat disimpulkan dengan mengacu pada pendapat yang terakhir, bahwa fungsi-fungsi manajemen meliputi perencanaan, pengorganisasian, pelaksanaan dan pengawasan.

a. Fungsi Perencanaan

Semua aktifitas usaha pasti didahului dengan suatu rencana yang telah dibuat sebelumnya. Seorang pengusaha yang menetapkan suatu perencanaan selalu berorientasi jauh ke depan atau memulai sesuatu dengan tujuan. Perencanaan menurut Drs. M. Manullang (1985:21) adalah penentuan serangkaian tindakan untuk mencapai sesuatu hasil yang diinginkan. Menurut Joseph L. Massie (1983:7), perencanaan adalah proses antisipasi seorang manajer akan masa depan dan menemukan alternatif-alternatif arah langkah yang terbuka untuknya. Menurut Prof. Dr. Azhar Arsyad, M. A (2002:36), perencanaan adalah proses penyusunan dan penetapan tujuan dan bagaimana menempuhnya atau proses identifikasi ke mana anda akan menuju dan bagaimana cara anda menempuh tujuan tersebut. Sedangkan menurut George R. Terry (2000:17), perencanaan adalah menetapkan pekerjaan yang harus dilaksanakan oleh kelompok untuk mencapai tujuan yang telah digariskan.

Berdasarkan pendapat-pendapat tersebut, maka untuk mendirikan suatu usaha perlu dilakukan suatu perencanaan. Untuk itu sebelum memulai suatu usaha atau didalam melanjutkan setiap periode usaha, perlu dipikirkan perencanaan strategis yang akurat dan menyeluruh meliputi seluruh aspek-aspek manajerial dan teknik implementasinya. Karena perencanaan adalah suatu proses yang tidak pernah berakhir. Jika rencana telah ditetapkan, maka perlu diimplementasikan dan perlu

pengawasan, kemungkinan memerlukan modifikasi berupa perencanaan kembali yang dalam kasus tertentu justru menjadi kunci pencapaian sukses akhir. Oleh karena itu perencanaan harus mempertimbangkan kebutuhan fleksibilitas agar mampu menyesuaikan diri dengan situasi dan kondisi baru secepat mungkin.

Langkah-langkah yang harus dilakukan oleh seorang pengusaha sebelum melakukan suatu usaha antara lain :

- 1) Melakukan studi kelayakan dan mengidentifikasi peluang

Pada tahap ini, hasil yang diperoleh bukan saja layak atau tidak layak tetapi juga menguntungkan atau tidak. Untuk itu hal-hal yang dipertimbangkan pada langkah ini antara lain: lokasi perusahaan, segmen pasar, sasaran konsumen, bangunan, kualitas produk yang akan dihasilkan, organisasi dan permodalan.

- 2) Mengantisipasi peluang dan menyusun kegiatan.

- 3) Membentuk struktur organisasi.

Pada perencanaan bentuk organisasi, pengusaha harus senantiasa berorientasi pada perkembangan usahanya, sehingga walaupun merupakan suatu usaha busana perseorangan perlu dibuat suatu struktur organisasi yang pasti.

- 4) Deskripsi tugas

Pembagian tugas dalam suatu usaha mutlak harus ada demi pencapaian tujuan. Untuk menjalankan usaha busana modiste antara pimpinan dan tenaga kerja harus memiliki tugas dan wewenang yang jelas,

sehingga tidak terjadi suatu overlap dan terjadi suatu system kerja yang efektif dan efisien.

- 5) Perencanaan bahan baku dan supplier
- 6) Tata letak (layout)

Penataan dimaksudkan untuk menarik minat dan memberi kesan indah serta rapi. Dengan menata peletakan peralatan dan menata dekorasi di dalam ruangan, sehingga tercipta suatu alur kerja yang efektif dan efisien.

b. Fungsi Pengorganisasian

Setelah merumuskan tujuan dan langkah-langkah yang harus dikerjakan untuk mencapai tujuan tersebut, maka tahap berikutnya adalah melaksanakan fungsi pengorganisasian. Fungsi pengorganisasian menurut Joseph. L. massie (1983:7) yaitu penentuan struktur dan alokasi kerja. Menurut Prof. Dr. Sukanto reksohadiprodjo (2000:31), fungsi pengorganisasian adalah proses menciptakan hubungan antara fungsi-fungsi, personalia, dan factor fisik agar supaya kegiatan-kegiatan yang harus dilaksanakan disatukan dan diarahkan pada pencapaian tujuan bersama. Sedangkan menurut T. Hani Handoko (2003:25) fungsi pengorganisasian adalah penentuan sumber daya-sumber daya dan kegiatan-kegiatan yang dibutuhkan untuk mencapai tujuan organisasi.lain halnya menurut Prof. Dr.Azhar Arsyad, M. A (2002:44) fungsi pengorganisasian adalah memilih tugas-tugas apa saja yang harus dikerjakan, siapa yang mengerjakannya, bagaimana tugas-tugas tersebut dikelompokkan, Siapa yang melapor kepada siapa dan kapan serta bagaimana putusan-putusan harus dibuat.

Sesuai dengan pendapat-pendapat diatas, Penerapan fungsi pengorganisasian di dalam usaha busana modiste yaitu dengan menginventaris segala sumber daya-sumber daya yang dimiliki mulai dari bangunan, lokasi yang strategis, peralatan dan bahan, modal lancar, keterampilan, dan lainnya, sehingga tidak ada yang terlewat termaksud jenis-jenis pekerjaan yang ada untuk kemudian diambil suatu keputusan.

c. Fungsi pelaksanaan

Fungsi pelaksanaan meliputi tugas-tugas seorang pemimpin perusahaan atau manager yaitu mengambil keputusan, mengadakan komunikasi, memberikan dorongan, memilih orang-orang untuk keperluan lingkungan dan sekaligus mengembangkan sehingga cocok dengan sikap yang dituntut tempat mereka bekerja. Pelaksanaan merupakan perwujudan dari apa-apa yang telah direncanakan sebelumnya. Pada tahap ini, apabila yang telah direncanakan tidak sesuai dengan kenyataan yang dihadapi maka akan menimbulkan permasalahan. Tugas berat seorang pemimpin perusahaan sesuai dengan perencanaan awal. Apalagi dalam usaha busana modiste, biasanya pemilik sekaligus pemimpin dan pelaksana, sehingga harus mematuhi rambu-rambu perencanaan yang telah dibuat.

d. Fungsi pengawasan

Fungsi pengawasan menurut Joseph. L. Massie (1983:7) adalah proses mengukur pelaksanaan yang berlaku sekarang dan memberikan panduan ke arah sasaran yang telah ditetapkan sebelumnya. Menurut T. Hani Handoko (2003:25) fungsi pengawasan adalah penemuan dan penerapan cara dan peralatan untuk menjamin bahwa rencana yang telah dilaksanakan sesuai dengan yang telah

ditetapkan. Menurut Prof. Dr. Sukanto Reksohadiprodjo (2003:31), fungsi pengawasan adalah usaha memberikan petunjuk pada para pelaksana agar mereka selalu bertindak sesuai dengan rencana.

Berdasarkan pendapat-pendapat tersebut dapat diambil suatu persamaan yaitu bahwasannya fungsi pengawasan erat kaitannya dengan perencanaan. Sebagaimana telah diungkapkan bahwa terkadang bahkan sering di temui pelaksanaan berbeda dengan perencanaan ketika sedang menilai dan mengukur pekerjaan yang sedang dan telah selesai dilaksanakan. Hal ini menunjukkan betapa pentingnya fungsi pengawasan dalam suatu usaha.

3. Manajemen Usaha Modiste

a. Usaha Busana

Usaha busana adalah suatu usaha yang bergerak di bidang busana dan bertujuan untuk mendapatkan penghasilan, baik yang berbentuk usaha kelompok maupun perseorangan. Dalam perkembangan usaha dewasa ini, banyak pengusaha yang menekuni usaha busana dengan berbagai pertimbangan di antaranya menurut Ken Suratiyah (1996:45), adalah adanya motivasi utama terutama dikalangan wanita untuk memberikan sumbangan finansial bagi rumah tangga.

1) Jenis-Jenis Usaha Busana

Jenis-jenis usaha busana menurut Sri Wening dan Sicillia Savitri (1994:93) antara lain :

- a) Usaha menjahit busana perseorangan
- b) Usaha atelier

- c) Usaha butik
- d) Usaha konfeksi
- e) Usaha kursus menjahit
- f) Usaha perantara busana

Masing-masing jenis usaha busana memiliki karakter dan sasaran konsumen yang berbeda.

- a) Usaha menjahit perseorangan

Usaha menjahit perseorangan adalah usaha busana yang dilakukan sendiri mulai dari pengambilan ukuran hingga barang jadi. Berdasarkan busana yang dibuat, Usaha perseorangan dibedakan menjadi tiga yaitu *modiste*, *tailor*, dan *haute couture* (Sri Wening dan Sicillia Savitri, 1994:94).

- b) Usaha Atelier

Atelier berasal dari bahasa perancis, yang berarti tempat kerja atau bengkel. Atelier dapat diartikan sebagai bengkel atau rumah mode atau tempat untuk mengolah mode pakaian (satyodirgo, R. dalam Sri Wening dan Sicillia Savitri, 1994:107).

- c) Usaha Butik

Boutique atau butik merupakan toko yang menjual pakaian jadi lengkap dengan aksesorisnya. Busana yang dijual berkualitas tinggi. Dalam bahasa aslinya, Perancis, *Boutique* berarti toko kecil yang menjual pakaian dan aksesorisnya lain dari yang lain, yang tidak lazim, dengan suasana yang berbeda dari toko lainnya. (Moh. Adam Jerusalem, 2001:11).

d) Konfeksi

Konfeksi adalah usaha bidang busana jadi secara besar-besaran atau secara massal. Dalam banyak literature, konfeksi ini disebut dengan *Home Industry* dan apabila kapasitasnya sangat besar disebut dengan garmen. Barang-barang yang diproduksi dibuat berdasarkan ukuran standar yaitu S, M, L, dan XL dalam jumlah yang banyak.

e) Usaha Kursus Menjahit

Usaha kursus menjahit adalah usaha busana dibidang pendidikan nonformal yang tidak menghasilkan suatu produk busana, tetapi keluaran yang dihasilkan berupa tenaga penjahit. Ada beberapa tingkatan dalam usaha kursus menjahit ini antara lain tingkat keterampilan dasar, tingkat *Costumiere*, tingkat *coupuse* dan tingkat kursus guru menjahit.

f) Usaha Perantara Busana

Usaha perantara busana adalah suatu usaha yang menghubungkan antara produsen pakaian dengan konsumen baik perseorangan maupun berupa toko.

2) Sistem Menjahit

Pengetahuan tentang system menjahit yang ada pada usaha busana sangat diperlukan oleh seorang pengusaha, karena dengan mengetahui hal ini dia akan terbantu dalam menentukan system kerja atau produksi bagi usaha busana yang ia kelola. Adapun system menjahit pada usaha busana menurut Sri Wening dan Sicillia Savitri (1994:94) antara lain:

- a) Sistem bendel yaitu masing-masing satu orang mengerjakan tiap ukuran yang sudah dibendel. Misalnya ukuran S saja atau ukuran M saja.
- b) Sistem lengkap yaitu setiap orang mengerjakan pakaian samapai selesai (mengelim dan pasang kancing).
- c) Sistem setengah jadi yaitu perusahaan menerima pekerjaan dari perusahaan lain yang belum jadi.
- d) Sistem borongan yaitu hasil dari perusahaan lain dan tinggal diberi label dan dijual.
- e) Sistem ban berjalan yaitu setiap orang mengerjakan setiap komponen busana. Misalnya seorang phanya menjahit bagian kerah saja, bagian lengan saja.

Selain bermamfaat untuk menentukan sistem kerja, juga dapat membantu menetapkan system upah bagi karyawan.

b. Modiste

Sebagaimana disebutkan oleh Sri Wening dan Siccilia Savitri (1994:94), modiste termasuk ke dalam jenis usaha busana menjahit perseorangan. Adapun menurut Enny Zhuhri Khayati dan Sri Wening (1994:10), modiste adalah suatu usaha busana jahit menjahit pakaian wanita dan anak-anak yang melayani pekerjaan berdasarkan perorangan, model, dan bahan dari konsumen. Sedangkan modiste menurut kamus besar Bahasa Indonesia (1990:662) adalah orang yang ahli dalam membuat pakaian wanita. Dengan demikian, maka modiste dapat diartikan sebagai suatu usaha perseorangan yang bergerak dibidang usaha busana yang menyediakan

jasa penjahitan bagi busana wanita dan anak-anak yang melayani pekerjaan berdasarkan perorangan.

Pada usaha modiste pengelolaannya sangat sederhana. Semua pekerjaan dilakukan sendiri, mulai mengukur, memotong, menjahit sampai penyelesaian.

Perencanaan produksi pada sebuah usaha modiste biasanya berdasarkan pada pesanan konsumen. Pesanan dicatat pada buku pesanan yaitu nama pemesan, jenis pesanan, jumlah, dan perjanjian. Selain buku pesanan diperlukan buku ukuran dan gambar sajian pakaian yang akan dibuat sehingga produksi dapat berjalan dengan lancar. Perencanaan pembuatan pakaian menurut Enna Tamimi (1982:123) dituliskan bahwa perencanaan pembuatan pakaian meliputi : memilih model, merancang bahan dan harga, pengadaan bahan baku. Pada usaha modiste bahan baku dan model disediakan oleh konsumen, sehingga penjahit hanya menyediakan bahan pembantu atau pelengkap lainnya.

Sebagai suatu industri kecil yang termasuk ke dalam usaha menjahit perseorangan, maka manajemen usaha modiste termasuk sangat sederhana yang mana semua pekerjaan dan fungsi-fungsi manajemen dilakukan oleh pemilik modiste itu sendiri. Namun sekecil apapun usaha yang dilakukan seseorang tidak akan berhasil mencapai tujuan tanpa disertai dengan pengelolaan yang baik.

c. Bidang-Bidang dalam Manajemen Usaha Modiste

Bidang-bidang dalam manajemen usaha modiste anatara lain meliputi manajemen sumber daya manusia, manajemen keuangan, manajemen produksi dan manajemen pemasaran.

1) Manajemen Sumber Daya Manusia

Menurut T. Hani Handoko (2004:4), manajemen sumber daya manusia adalah penarikan, seleksi, pengembangan, pemeliharaan dan pengembangan sumber daya manusia untuk mencapai tujuan individu maupun organisasi. Menurut F. C James (1997:7) yaitu :

“Manajemen sumber daya manusia (SDM) adalah perencanaan, pengorganisasian, pengarahan dan pengawasan atas pengadaan, pengembangan, pemberian kompensasi, pengintegrasian, pemeliharaan dan pemutusan hubungan tenaga kerja guna membantu tujuan organisasi individu dan masyarakat”.

Dari pengertian diatas jadi yang dimaksud dengan manajemen sumber daya manusia adalah proses penarikan, perkembangan, pemberian kompensasi, pemeliharaan, pengintegrasian dan pemutusan hubungan tenaga kerja yang bertujuan untuk membantu tujuan perusahaan baik individu ataupun masyarakat.

a) Perencanaan sumber daya manusia

Perencanaan SDM merupakan proses pengambilan keputusan dengan memperhatikan kemahiran dan pemanfaatan SDM. Hal ini sebagai bagian dari proses penentuan keputusan strategis. Perencanaan SDM berfokus pada analisi tujuan perusahaan. Sementara perencanaan membutuhkan sumber daya untuk memenuhi tujuan tersebut. Tujuan perusahaan dan kebutuhan sumber daya dianalisis dalam kaitannya dengan peran SDM dalam mencapai sasaran perusahaan.

Perencanaan SDM adalah jumlah dari seluruh rencana yang diformulasi untuk rekrutmen, skrinning, kompensasi, pelatihan, struktur pekerjaan, promosi dan aturan

main dari SDM perusahaan. Ia merupakan suatu proses yang dirancang untuk menerjemahkan rencana perusahaan dan tujuan ke dalam syarat-syarat pekerjaan baik kuantitatif maupun kualitatif. Hal ini dilakukan bersama dengan rencana memenuhi persyaratan jangka pendek dan panjang melalui pemanfaatan SDM, pengembangan SDM, pekerjaan dan rekrutmen, dan penggunaan system informasi.

Batasan ini menekankan perencanaan terstruktur untuk melaksanakan sesuatu yang dipertimbangkan menjadi fungsi-fungsi manajemen personal tradisi seperti menyewa karyawan, pelatihan, kompensasi, dan promosi. Dengan demikian walaupun focus utama perencanaan SDM dimaksudkan memperoleh orang-orang untuk mengisi pekerjaan, perencanaan SDM adalah suatu fungsi penyerapan tenaga kerja yang melibatkan perencanaan operasional wilayah lain dari SDM juga.

Dalam usaha modiste dalam merencanakan karyawan biasanya pemilik melihat bagian-bagian pekerjaan yang membutuhkan karyawan. Kemudian membuka lowongan dan menyeleksi. Pemilik modiste biasanya menyeleksi calon karyawannya berdasarkan hasil keterampilan/kerja yang sesuai dengan bidang pekerjaan yang dibutuhkan. Untuk penggajian, biasanya pihak modiste melakukan negosiasi langsung dengan calon karyawannya.

b) Pengorganisasian SDM

Banyak masalah yang dihadapi Indonesia yang terkait dengan lapangan/kesempatan kerja, misalnya suplai angkatan kerja yang melebihi permintaan pasar kerja, masalah pengangguran, masalah kualifikasi karyawan dan sebagainya. Isu lain yang sifatnya lebih makro antara lain ialah bagaimana menggunakan prosedur

rekrutmen dan seleksi yang objektif, tidak diskriminatif, terpercaya dan absah. Oleh karena itu, pihak perusahaan harus menentukan ragam pilihan strategis dalam rekrutmen dan seleksi karyawan baru sebagai berikut :

- 1) Perusahaan dapat membuat suatu pilihan strategis yang berfokus pada pendekatan gender dan lingkungan social.
- 2) Perusahaan dapat memilih atau menyewa karyawan baru yang terlatih dan professional atau yang kurang terlatih.
- 3) Perusahaan membuat keputusan dengan memperhatikan anggaran yang tersedia untuk rekrutmen dan seleksi karyawan.
- 4) Perusahaan dapat membuat suatu pilihan strategis untuk mencari sumber tenaga kerja yang belum dimanfaatkan
- 5) Perusahaan membuat keputusan strategis dengan memperhatikan kecanggihan teknologi dari cara baru rekrutmen dan seleksi.
- 6) Perusahaan dapat memilih cara yang terbaik, yaitu apakah merekrut dan menyeleksi karyawan dari dalam dan atau dari luar perusahaan.

c) Pelaksanaan SDM

1) Penggajian dan Kompensasi

Menurut Keith Davis dan Wether W.B.(1996: 54), secara umum tujuan manajemen kompensasi adalah membantu perusahaan mencapai tujuan keberhasilan strategis perusahaan dan menjamin terjadinya keadilan internal dan eksternal. Dengan demikian ada beberapa prinsip yang diterapkan dalam manajemen kompensasi, antara lain sebagai berikut :

- Terdapat rasa keadilan dan pemerataan pendapatan dalam perusahaan.
- Setiap pekerjaan dinilai melalui proses evaluasi pekerjaan dan kinerja
- Mempertimbangkan keuangan perusahaan
- Nilai rupiah dalam system penggajian mampu bersaing dengan harga pasar tenaga kerja yang sejenis.
- Seistem penggajian yang baru dapat membedakan orang yang berprestasi baik dan yang tidak dalam golongan yang sama.
- Sistem penggajian yang baru harus dikaitkan dengan penilaian kinerja karyawan.

Agar komponen program-program kompensasi pembayaran tepat, maka gaji dan upah haruslah secara internal dan eksternal adil. Nilai relative dari pekerjaan ditentukan melalui teknik evaluasi. Hal ini menjamin terjadinya keadilan internal. Survei upah dan gaji akan menentukan keadilan eksternal. Sekali keadilan internal dan eksternal ditentukan, kemudian semua pekerjaan dihargai untuk menentukna tingkat pembayaran spesifik yang dikelompokkan ke dalam *range reit* agar mudah dikelola dengan baik.

2) Promosi dan Pengembangan Karir

Pengembangan karir meliputi kegiatan-kegiatan personal yang dilakukan untuk mencapi sebuah rencana karir. Jadi, ia merupakan tindak lanjut pelaksanaan sebuah proses perencanaan karir. Kegiatan-kegiatan ini mungkin disponsori oleh departemen SDM atau manejer atau dilakukan tanpa

ketergantungan pada departemen SDM. Dengan kata lain, dilakukan secara individual mulai dari perencanaan sampai implementasinya.

Tiap orang harus menerima tanggung jawabnya untuk pengembangan karir atau kemajuan karir yang dalam kenyataanya bias saja gagal. Sekali komitmen individu ini dibuat, beberapa kegiatan pengembangan karir hendaknya terbukti bermamfaat. Kegiatan-kegiatan ini mengandung beragam segi, yaitu sebagai berikut :

- Kinerja pekerjaan
- Kegiatan yang diketahui umum
- Jaringan kerja
- Pengunduran diri
- Kesetiaan pada organisasi
- Mentor dan sponsor
- Bawahan sebagai kunci sukses
- Kesempatan berkembang
- Pengalaman internasional.

d) Pengawasan SDM

Pengawasan SDM dapat dilakukan dengan cara penilaian kinerja karyawan. Penilaian kinerja merupakan proses yang dilakukan perusahaan dalam mengevaluasi kinerja pekerjaan seseorang. Apabila hal itu dikerjakan dengan benar, maka para karyawan, penyelia mereka, departemen SDM, dan akhirnya perusahaan akan menguntungkan dengan jaminan bahwa upaya para individu karyawan mampu

mengkontribusi pada fokus strategi dari perusahaan. Namun, penilaian kinerja dipengaruhi oleh kegiatan lain dalam perusahaan dan pada gilirannya mempengaruhi keberhasilan perusahaan.

Penilaian kinerja meliputi dimensi kinerja karyawan dan akuntabilitas. Dalam dunia kompetitif yang mengglobal, perusahaan-perusahaan membutuhkan kinerja tinggi. Pada waktu yang sama, para karyawan membutuhkan umpan balik tentang kinerja mereka sebagai petunjuk untuk mempersiapkan perilaku masa depan.

2) Manajemen keuangan

Manajemen keuangan adalah suatu proses pengambilan keputusan dibidang keuangan melalui fungsi-fungsi manajemen yang bertujuan untuk mencapai sasaran perusahaan.

a) Perencanaan keuangan

Perencanaan keuangan, selain memasukkan anggaran upah/gaji tenaga kerja, belanja perusahaan, juga menyangkut permodalan usaha. Dalam praktiknya seorang pengusaha modiste sering kesulitan untuk menentukan besarnya modal kerja yang diperlukan.

1.a) Modal dalam suatu usaha busana modiste secara umum ada dua macam yaitu :
modal tetap dan modal lancar.

1. 1. a) Modal Tetap

Modal tetap adalah modal yang terdiri dari alat-alat yang tahan lama, yang tidak habis dipakai selama proses produksi atau

habisnya secara berangsur-angsur. Misalnya tanah, gedung, mesin.

2. 1. a) Modal lancar

Modal lancar meliputi modal usaha dan alat-alat lancar. Modal usaha yaitu seluruh aktiva (kekayaan) yang hanya sekali saja dipergunakan dalam proses produksi, misal : bahan baku dan bahan penolong. Alat-alat lancar misalnya uang kas dan tagihan langsung yang dibayar atau nilai-nilai yang harus direalisasikan seperti saldo bank, giro pos dan surat-surat wesel.

Menghitung modal kerja memerlukan pengetahuan tentang unsur-unsurnya. Setelah mengetahui perputaran dari unsur-unsurnya, maka perputaran dari modal dapat diketahui. Unsur-unsur tersebut adalah kas (termasuk kas di bank), Piutang dan persediaan (Harimurti Subanar, 1995:65)

Begitu pentingnya masalah permodalan, maka seorang pemimpin usaha modiste harus hati-hati dalam mengelola keuangan perusahaan terutama modal yang berupa piutang. Penyeleksian sumber modal kredit dan jenis kredit yang diambil harus disesuaikan dengan kebutuhan jangka panjang dan jangka pendek perusahaan.

2.a) Sumber Dana

Menurut perusahaannya maka sumber dana terdiri atas sumber ekstern atau dari luar perusahaan yang meliputi pemilik (peserta modal saham dan lainnya) dan kreditur (Kredit bank, utang dari pihak langsung, dll) serta sumber intern atau dalam

perusahaan yang meliputi laba usaha dan penyusutan aktiva (yang belum digunakan) (Harimurti Subanar, 1995:56)

b) Pengorganisasian keuangan.

Uang merupakan sumber organisasi yang memerlukan suatu manajemen. Setelah merencanakan segala sesuatu yang berkenaan dengan modal, maka segera mengatur penggunaannya, yang pada intinya perlu diadakan pengelompokan penggunaan uang.

Pada penggunaannya dikenal adanya prinsip pembelanjaan yang sehat yaitu dana dari sumber-sumber dana jangka pendek dipergunakan untuk membiayai keperluan dana jangka pendek dan dana jangka panjang dipergunakan untuk membiayai keperluan dana jangka panjang. Agar pengaturan ini berjalan lancar, maka sebaiknya dilakukan pencatatan keuangan dengan tertib baik oleh pimpinan maupun orang yang ditunjuk.

c) Pelaksanaan Keuangan

Penggunaan uang harus sesuai dengan rencana dan mematuhi aturan keuangan yang telah dibuat sebelumnya, untuk menghindari pemborosan. Pada umumnya pola belanja yang digunakan oleh seorang modiste adalah membeli sebatas keperluan. Walaupun menyimpan bahan persediaan, batrangan tersebut sifatnya cepat habis dan dalam jumlah yang terbatas sehingga uang cepat kembali.

Ketelitian dan kehati-hatian dalam menggunakan uang sangatlah dituntut. Untuk membantu proses tersebut, akan lebih baik dan mudah jika tiap kali terjadi transaksi keuangan menggunakan nota sebagai bukti, sekaligus sebagai rujukan dalam pembukuan. Model pembukuan dalam suatu usaha modiste tergolong sangat

sederhana. Paling tidak ada tiga macam buku pencatatan yaitu buku ukuran, Buku Pesanan, dan Buku kas sederhana (Sri Wening dan Sicillia Sawitri, 1994:95)

Dari ketiga buku tersebut dapat dilihat dan dihitung perputaran uang perusahaan.

Berikut contoh buku tersebut :

1.c) Buku Ukuran

Tabel 1. Buku Ukuran

No	Nama	Si A	Si B	Si C	Si D
	Jenis Ukuran						
1.	Lingkar badan						
2.	Lingkar pinggang						
3.	Lingkar panggul						
4.	Lebar muuka						
dst							

2.c) Buku Pesanan

Tabel 2. Buku Pesanan

No	Nama Konsumen	Jenis Pesanan	Jumlah	Keterangan

3.c) Buku Kas Harian

Tabel 3. Buku Kas Harian

No	Tanggal	Uraian	Debit	Kredit	Keterangan

--	--	--	--	--	--

Yogyakarta,.....

Pemilik

.....

d) Pengawasan keuangan

Pengawasan keuangan hendaknya dilakukan sesuai dengan rencana anggaran keuangan yang telah dibuat sebelumnya. Pengawasan keuangan dilakukan untuk memastikan bahwa uang benar-benar digunakan secara efisien untuk mencapai tujuan yang ditetapkan. Cara pengawasan yang paling sederhana dilakukan adalah dengan mencatat semua aktivitas keuangan baik pemasukan maupun pengeluaran pada setiap harinya ke dalam buku kas harian. Setiap pengeluaran yang dilakukan harus menganut prinsip ekonomis dan uang perusahaan tidak semestinya digunakan untuk membiayai keperluan Rumah Tangga kecuali setelah dihitung dan diambil dari laba usaha.

3) Manajemen Produksi

Pada dasarnya usaha modiste adalah usaha industri yang mengubah barang jadi menjadi barang yang lebih tinggi nilainya. Dalam proses produksi, suatu usaha

busana modiste sangat diperlukan langkah-langkah perencanaan produksi, pengorganisasian produksi, proses produksi dan pengawasan produksi.

a) Perencanaan produksi

Perencanaan produksi merupakan tentang produk apa dan berapa jumlahnya masing-masing yang segera akan diproduksi pada periode yang akan datang. (Ahyari, 1990:13)

Perencanaan adalah serangkaian keputusan yang diambil, untuk dikerjakan pada masa yang akan datang. Titik berat dari penyusunan perencanaan adalah pada pembuatan keputusan, dimana keputusan-keputusan tersebut akan dilaksanakan pada waktu yang akan datang yaitu pada periode pelaksanaan dari perencanaan tersebut.

Menurut Sri Wening dan Sicillia Sawitri (1994:67) bahwa perencanaan produksi dalam sebuah usaha busana meliputi :

- 1.a) Merencanakan barang/benda/ busana yang akan dibuat : model/ desain, bahan yang *up to date*, desain disesuaikan dengan corak bahan yang sedang digemari oleh masyarakat. Oleh karena itu harus melakukan survey pasar, bahan pelengkap yang dibutuhkan disesuaikan dengan bahan pokok.
- 2.a) Mendiskusikan rencana dengan bagian pembelian, bagian produksi dan bagian pemasaran kemungkinan memakai desainer atau tidak.
- 3.a) Membuat sample/ contoh dengan bahan yang akan dipakai. Sampel dibuat dengan ukuran M dan dicobakan pada boneka (*dress form*).
- 4.a) Setelah disetujui, membuat pola dengan ukuran S, M, L, XL, dan XXL. Kertas pola berbeda-beda untuk masing-masing ukuran dan diberi tanda-tanda

yang lengkap. setiap pola sudah ditambah kampuh dan kelim. Hal tersebut dilakukan untuk mempermudah pada waktu mengunting.

b) Pengorganisasian produksi

Sebelum proses produksi dilaksanakan, maka harus ditentukan terlebih dahulu aturan yang dijadikan pedoman dalam proses selanjutnya. Persiapan tempat produksi, bahan-bahan yang diperlukan, orang yang mengerjakan proses produksi serta yang mengatur semua itu harus benar-benar diperhatikan dengan tidak meninggalkan unsur peralatannya. Kecermatan pada langkah persiaapn ini sangat membantu kelancaran proses produksi, terutama kesiapan alat dan bahan, baik yang bersifat bahan utama maupun tambahan dan alat utama maupun alat bantu.

c) Pelaksanaan

Pelaksanaan merupakan pengelompokkan kegiatan kerja, menyusun tenaga kerja dan memberi kekuasaan untuk melaksanakan kegiatan organisasi (Stoner, 1998:17). Dalam memanejemen produksi dibidang pelaksanaannya mencakup kegiatan dalam proses produksi yaitu pembagian kerja dimana hal itu dilakukan untuk pengelola usaha maupun orang yang diberi kewenangan untuk hal tersebut. Dalam pembagian tugas hendaknya memperhatikan banyaknya kegiatan produksi dan jumlah tenaga kerja sehingga tidak akan terjadi ketimpangan dalam bekerja.

Peraturan jalannya produksi diperusahaan biasanya ditentukan oleh pimpinan perusahaan. Karyawan diberi penjelasan apa yang akan dikerjakannya, pada bagian apa dan lokasi yang sudah ditentukan adar dalam bekerja tidak serabutan. Pembagian kerja dalam proses produksi diperlukan agar orang bekerja sesuai dengan keahliannya

masing-masing. Pemimpin menentukan tugas dan tanggung jawab masing-masing tenaga kerja yang ada, misalnya bagian penerima order, pembuatan desain, pembuatan pola, bagian pemotongan, bagian penjahitan, bagian pengontrolan, pengepakan dan lain-lain, agar pelaksanaan produksi berjalan dengan efektif dan efisien.

Pelaksanaan manajemen produksi dalam sebuah usaha busana meliputi:

- 1.c) Meletakkan pola pada bahan kemudian dipotong
- 2.c) Mensortir bahan yang sudah digunting, disesuaikan dengan ukurannya secara terpisah. Misalnya: pola S sendiri
- 3.c) Memeriksa pola-pola apakah sudah lengkap untuk masing-masing ukuran. Pemeriksaan dilakukan oleh supervisor
- 4.c) Membagikan bagian-bagian yang sudah digunting kepada penjahit disertai lembar produksi yang memuat teknik penyelesaian jahitan.
- 5.c) Bagian penyempurnaan (*finishing*), bagian ini melakukan pekerjaan antara lain : menyeterika, mengepres, memasang kancing, dan lain-lain.
- 6.c) Memeriksa jahitan (pengontrolan), dilakukan sebelum barang dipak untuk mengetahui hasil yang kurang baik mutunya dan pisahkan diberi tanda BS dan dijual sebagai barang cacat.
- 7.c) Bagian pengepakan, setelah dipak yang terpilih disisihkan diberi label yang berisi ukuran, nomor model, nama bahan yang kemudian dipak dan diserahkan kepada bagian penyimpanan hasil produksi untuk segera diserahkan ke bagian penjualan.

d) Pengawasan produksi

Pengawasan kualitas atau pengendalian kualitas sangat penting dalam bagian produksi untuk menjaga kelancaran proses produksi dan menghasilkan produk yang memenuhi standar pasar.

Pengawasan produksi merupakan masalah pengendalian proses produksi, pengendalian bahan baku, pengendalian tenaga kerja, dan pengendalian biaya produksi perludiadakan pengendalian yang baik sehingga proses produksi dalam perusahaan dapat berhasil. Teknologi produksi merupakan bagian yang sangat penting dalam usaha industri dan tidak dapat dipisahkan dari proses industri itu sendiri.

Menurut Panji Anoraga (1997:88) pengendalian produksi meliputi :

1.d) Inspeksi/pengujian

Pengujian kualitas yang utama dengan cara dalam setiap hari ke hari adalah inspeksi (pemeriksaan) produk/ jasa. Untuk menghemat biaya harus senantiasa diperiksa agar sesuai dengan standar yang telah ditetapkan

2.d) Pemeriksaan barang-barang yang dibeli

Pemeriksaan sebagai landasan untuk mengetahui apakah jenis dan kualitas sesuai dengan pesanan sehingga barang-barang yang tidak memuaskan dapat dikembalikan ke peny7edia dan diganti dengan barang baru secara cepat. Namun kegiatan pemeriksaan ini dapat ditiadakan apabila barang dari penyedia telah diperiksa secara ketat dalam pabrik penyedia yang telag terbukti dapat dipercaya.

3.d) Pemeriksaan dalam proses

Dalam kegiatan pemeriksaan ini kurang diperhatikan oleh pemilik industri. Biasanya terjadi pada industri kecil yang mengandalkan karyawan. Kenyataannya dalam pemeriksaan sering terjadi penyimpanan sehingga para penyedia mencoba membenahi situasi akan tetapi para pekerja biasanya mungkin menukar pekerjaan jelek yang datang dari proses pekerjaan sebelumnya dan memberitahukan kepada para pemeriksa.

4.d) *Quality Control Circless (QCC)*

Suatu teknik kegiatan pemeriksaan pengawasan kualitas, dimana karyawan dan pimpinan bersama-sama berusaha memperbaiki dan meningkatkan kualitas hasil produksi. Dengan adanya pengawasan kualitas ini karyawan dan pimpinan berusaha bersama-sama untuk mengubah tujuan QCC dari mengawasi kualitas menjadi meningkatkan kualitas desain produktivitas, penekanan biaya produksi, keselamatan kerja dan pelayanan. Dalam proses ini penting sekali untuk usaha kecil dari mulai awal usaha sehingga produk yang dihasilkan dari segi kualitas akan bias menghadapi persaingan serta membentuk budaya kerja yang dibutuhkan jika usaha telah berkembang.

4) Manajemen pemasaran

Menurut Drs. H. Indriyo Gitosudarmo (1994:3), manajemen pemasaran adalah kegiatan pemasaran yang direncanakan dengan baik, diorganisasikan, dikoordinasikan serta diawasi akan membuahkan hasil yang memuaskan.

a) Perencanaan pemasaran

Dalam perencanaan pemasaran harus diperhatikan siapa sasaran/ konsumen. Bagaimana pemasaran itu dilaksanakan dan teknik apa yang akan digunakan dalam pemasaran tersebut.

Dalam perencanaan pemasaran terdapat beberapa kebijakan sebagai berikut:

1.a) Menetapkan kelompok pembeli

Penyusunan rencana pemasaran harus terdapat gambaran yang jelas kelompok pembeli mana sebagai sasaran pemasaran hasil produksi. Pemilihan tersebut untuk mengetahui perkiraan jumlah penjualan hasil produksi, penyusunan kombinasi kebijaksanaan dan pelaksanaan pemasaran.

2.a) Menyusun perkiraan jumlah hasil produksi dimasa yang akan datang.

Perkiraan jumlah penjualan hasil produksi dimasa yang akan datang sebagai alat pengendalian seberapa jauh usaha telah mencapai prestasi dalam jangka panjang atau jangka pendek.

Faktor-faktor yang mempengaruhi perkembangan penjualan hasil produksi yaitu kualitas barang, kapasitas produksi, kebijaksanaan harga jual dan kemampuan menyediakan modal yang diperlukan.

3.a) Menyusun kombinasi kebijaksanaan pemasaran yang dipergunakan kepada pembeli

b) Pengorganisasian pemasaran

Sebagai manajer pemasaran adalah menciptakan, membina dan memelihara struktur organisasi penjualan yang baik. Azas-azas dasar praktik pengorganisasian

secara menyeluruh haruslah digunakan dengan struktur organisasi penjualan. Penyusunan organisasi pemasaran ini harus disesuaikan dengan keadaan perusahaan.

c) Pelaksanaan pemasaran

Usaha untuk mendapatkan konsumen yang baik perlu adanya promosi untuk memperkenalkan produk bagi calon pembeli dan membujuk agar membeli produk yang ditawarkan. Dengan promosi yang baik maka masyarakat akan tertarik dan memakai hasil produk yang ditawarkan, promosi juga dapat memberi informasi tentang produk baru .

Kegiatan promosi untuk mendapatkan konsumen menurut Fandy Tjiptono (2005:90) sebagai berikut:

- 1.c) *Personal selling*, komunikasi langsung (tatap muka) antara penjual dan calon pembeli untuk memperkenalkan suatu produk kepada calon pembeli dan membentuk pemahaman pelanggan terhadap produk sehingga mereka kemudian akan mencoba membelinya.
- 2.c) *Mas selling*, merupakan pendekatan yang menggunakan media komunikasi untuk menyampaikan informasi kepada khalayak ramai dalam satu waktu.
- 3.c) Promosi penjualan yaitu bentuk persuasi langsung melalui penggunaan berbagai insentif yang dapat diatur untuk merangsang pembelian produk dengan segera dan meningkatkan jumlah barang yang dibeli oleh konsumen.
- 4.c) *Public relation* merupakan cara atau upaya komunikasi menyeluruh dari suatu perusahaan untuk mempengaruhi persepsi/opini konsumen terhadap perusahaan .

5.c) *Direct marketing* merupakan system pemasaran yang bersifat interaktif yang memanfaatkan satu atau beberapa media iklan untuk menimbulkan respon dari konsumen.

Jika sasaran pasarnya sudah ditentukan melalui riset pemasaran, maka perusahaan harus membuat suatu rencana yang baik untuk memasuki segmen pasar yang dipilih. Keputusan-keputusan dalam pemasaran dapat dikelompokkan ke dalam empat strategi yaitu strategi produk, strategi harga, strategi distribusi dan strategi promosi sehingga terbentuk marketing mix.

d) Pengawasan pemasaran

Manajemen pemasaran, masing-masing posisi mempunyai tugas dan tanggung jawab yang jelas. Banyak dari tugas ini yang meliputi manajemen sumber daya pemasaran tertentu seperti periklanan, wiraniaga atau riset pemasaran. Tugas mereka adalah menganalisis, merencanakan dan melaksanakan program yang akan menghasilkan bauran dan tingkat transaksi yang dikehendaki dengan pasar target.

Pengawasan pemasaran diharapkan dapat mengetahui pemasaran berjalan dengan baik atau terdapat hambatan dalam penjualan produk yang ditawarkan sehingga dengan evaluasi pemasaran maka dapat diketahui apakah pemasaran dilaksanakan sudah memenuhi target yang telah direncanakan.

B. Kerangka Berpikir

Manajemen adalah suatu ilmu, kiat ataupun profesi yang melibatkan semua aspek dan usaha-usaha para anggota organisasi serta penggunaan sumber daya-sumber daya organisasi lainnya untuk mencapai tujuan organisasi yang telah ditetapkan secara efektif dan efisien. Didalam manajemen terdapat fungsi-fungsi antara lain : perencanaan, pengorganisasian, pelaksanaan, dan pengawasan.

Usaha modiste adalah suatu usaha perorangan yang bergerak dibidang usaha busana yang menyediakan jasa penjahitan bagi busana wanita dan anak-anak yang melayani pekerjaan berdasarkan pesanan. Sebagai suatu industri kecil yang termasuk kedalam usaha menjahit perorangan, maka manajemen usaha modiste termasuk sangat sederhana, yang mana sebagian besar pekerjaan dan fungsi-fungsi manajemen dilakukan oleh pemilik modiste itu sendiri. Namun sekecil apapun usaha yang dilakukan seseorang tidak akan berhasil mencapai tujuan tanpa disertai dengan manajemen yang baik.

Manajemen yang ada pada usaha modiste antara lain manajemen SDM, manajemen keuangan, manajemen produksi dan manajemen pemasaran.

Manajemen SDM meliputi perencanaan manajemen SDM yang terdiri atas perencanaan karyawan, kemampuan karyawan, dan jumlah karyawan; pengorganisasian SDM yang terdiri atas rekrutmen, seleksi karyawan, dan pembagian tugas serta yang memimpin jalannya unit produksi ; pelaksanaan SDM yang terdiri atas jam kerja dan kompensasi; dan pengawasan SDM yang terdiri atas pengontrolan kehadiran karyawan dan kerja karyawan, yang melakukan pengontrolan dan waktu

pengontrolan. Dengan demikian apabila manajemen SDM dikelola dengan baik maka akan membantu memperoleh SDM (karyawan) yang berkualitas, sehingga akan mendukung manajemen yang lain dan akan tercipta pengelolaan usaha yang baik dan sempurna.

Manajemen keuangan meliputi perencanaan manajemen keuangan yang terdiri atas modal, asal modal, cara mendapatkan modal, dan yang bertanggung jawab mencari modal; pengorganisasian keuangan yang terdiri atas pengelompokkan penggunaan uang dan pencatatan keuangan ;pelaksanaan keuangan yang terdiri atas pola belanja dan model pembukuan; dan pengawasan manajemen keuangan yang terdiri atas pengontrolan keuangan dan waktu pengontrolan keuangan. Dengan demikian manajemen keuangan sangat penting untuk dikelola dengan baik dan benar sesuai dengan prosedur diatas karena akan mempengaruhi keberhasilan usaha modiste.

Manajemen produksi meliputi perencanaan manajemen produksi yang terdiri atas perencanaan waktu, tempat, peralatan, mesin-mesin dan bahan tambahan; pengorganisasian produksi yang terdiri atas siapa komponrn yang terlibat dalam produksi dan yang bertanggungjawab dalam produksi dan cara memperoleh bahan tambahan; pelaksanaan produksi yang terdiri atas cara penerimaan order, pengambilan ukuran, sistem kerja produksi dan pengawasan produksi yang terdiri atas pengontrolan hasil produksi, yang melakukan pengontrolan dan waktu pengontrolan. Manajemen produksi ini merupakan hal penting yang perlu diperhatikan oleh industri karena kegiatan produksi merupakan dapurnya suatu industri. Jika kegiatan produksi terhenti maka tidak akan ada produk yang dihasilkan.

Jika tidak ada produk maka kegiatan pemasaran ikut terhenti dan pemasukan keuangan tidak ada serta secara otomatis seluruh kegiatan yang ada pada industri tersebut akan terhenti dan akhirnya industri akan gulung tikar.

Dalam menghadapi pesaing yaitu munculnya usaha sejenis, dimana semuanya mengacu pada usaha untuk memuaskan konsumen dengan menggunakan strategi pemasaran yang efektif dapat meningkatkan volume penjualan sehingga kelangsungan hidup perusahaan dapat berjalan dengan lancar dan mampu bertahan ditengah persaingan. Mengingat begitu pentingnya peranan pemasaran bagi pertumbuhan dan perkembangan perusahaan, maka perlu adanya manajemen pemasaran yang tepat. Manajemen pemasaran meliputi perencanaan manajemen pemasaran yang terdiri atas lokasi dan sasaran pemasaran; pengorganisasian pemasaran yang terdiri atas pembagian tugas untuk promosi dan mendistribusikan produk; pelaksanaan pemasaran yang terdiri atas promosi, cara untuk mendapatkan dan memuaskan konsumen, dan cara pembayaran konsumen ;pengawasan pemasaran yang terdiri atas pengontrolan pemasaran, yang melakukan pengontrolan dan waktu pengontrolan pemasaran.

Manajemen SDM, manajemen keuangan, manajemen produksi, dan manajemen pemasaran merupakan empat bidang utama yang harus dikelola dengan baik dan maksimal oleh pemilik usaha modiste sehingga diharapkan bahwa usaha modiste akan berkembang lebih besar lagi dan mengalami tingkat kemajuan usaha dengan pesat.

C. Pertanyaan Penelitian

1. Bagaimanakah manajemen usaha modiste di kecamatan Godean kabupaten Sleman secara keseluruhan?
2. Bagaimanakah manajemen SDM di modiste kecamatan godean kabupaten Sleman?
3. Bagaimanakah manajemen keuangan di modiste kecamatan Godean kabupaten Sleman?
4. Bagaimanakah manajemen produksi di modiste kecamatan Godean kabupaten Sleman?
5. Bagaimanakah manajemen pemasaran di modiste kecamatan Godean kabupaten Sleman ?

BAB III

METODE PENELITIAN

A. Jenis Penelitian

Penelitian ini merupakan jenis penelitian deskriptif yaitu penelitian yang dilakukan pada variabel mandiri tanpa membuat perbandingan atau menghubungkan dengan variabel lain (Sugiono, 2006:56). Variabel dalam penelitian ini adalah manajemen usaha modiste di kecamatan Godean kabupaten Sleman

Sedangkan menurut Arief Furchan, penelitian deskriptif merupakan penelitian yang dirancang untuk memperoleh informasi tentang status gejala pada saat penelitian dilakukan dan diarahkan untuk menetapkan sifat atau situasi pada waktu penyelidikan dilakukan (1982:415). Penelitian deskriptif merupakan penelitian hipotesis, sehingga dalam langkah penelitiannya tidak perlu merumuskan hipotesis dan bertujuan untuk menggambarkan keadaan atau status fenomena (Suharsiami Arikunto, 1993:208). Jadi penelitian ini tidak mengungkap adanya hubungan antar variabel, akan tetapi hanya menggambarkan keadaan masing-masing indikator. Indikator dalam penelitian ini antara lain Manajemen sumber daya manusia, manajemen keuangan, manajemen produksi dan manajemen pemasaran.

B. Subyek dan Obyek Penelitian

1. Subyek Penelitian

Subyek penelitian adalah sumber untuk memperoleh keterangan dari suatu penelitian (Seseorang atau sesuatu yang mengenainya)(Tatang M.

Amirin,1990:92). Subyek dalam penelitian ini adalah para pengusaha modiste di kecamatan Godean kabupaten Sleman.

2. Obyek penelitian

Obyek penelitian merupakan topik penelitian. Sebagai obyek penelitian ini adalah manajemen usaha modiste di kecamatan Godean kabupaten Sleman.

C. Tempat dan Waktu Penelitian

Penelitian ini dilaksanakan di kecamatan Godean kabupaten sleman. Sedangkan waktu penelitian pada bulan Februari 2008 sampai selesai. Penelitian ini dilakukan pada seluruh usaha modiste yang ada dikecamatan Godean Kabupaten Sleman.

D. Populasi dan Sampel

1. Populasi Penelitian

Populasi adalah seluruh individu yang dimaksudkan untuk diteliti dan nantinya akan dikenai generalisasi (Tulus Winarsunu, 2006:11). Sedangkan menurut Sugiyono (2006: 117) populasi adalah wilayah generalisasi yang terdiri dari obyek atau subyek yang mempunyai komunitas dan karakteristik tertentu yang ditetapkan peneliti yang dipelajari kemudian ditarik kesimpulannya. Populasi dalam penelitian ini adalah seluruh usaha modiste di kecamatan Godean. Secara rinci jumlah modiste di kecamatan Godean dapat dilihat pada tabel 4. Berikut ini:

Tabel 4. Jumlah populasi usaha modiste di kecamatan Godean kabupaten Sleman

No	Kelurahan	Jumlah Populasi
1.	Sidoarum	4 modiste

2.	Sidomoyo	1 modiste
3.	Sidokarto	4 modiste
4.	Sidoagung	5 modiste
5.	Sidorejo	1 modiste
6.	Sidoluhur	2 modiste
7.	Sidomulyo	-
Jumlah		17 modiste

2. Sampel Penelitian

Sampel adalah sebagian kecil individu yang dijadikan wakil dalam penelitian (Tulus Winarsunu, 2006:11). Sedangkan menurut Suharsimi Arikunto (2002:109) sampel adalah sebagian atau wakil populasi yang diteliti. Dari beberapa pendapat di atas dapat ditarik kesimpulan bahwa sampel adalah bagian dari populasi yang mempunyai ciri-ciri atau keadaan tertentu yang akan diteliti.

Suatu penelitian dapat dikatakan sebagai penelitian populasi dan penelitian sampel. Penelitian dikatakan sebagai penelitian populasi apabila seluruh populasi atau subyek penelitian diambil semua untuk diteliti. Sedangkan penelitian dikatakan sebagai penelitian sampel apabila populasi hanya diambil sebagian untuk diteliti. Penentuan sampel dari suatu populasi dapat dilakukan dengan berbagai teknik.

Lebih lanjut Suharsimi Arikunto (2002:112) menjelaskan bahwa penentuan besarnya sampel itu sendiri adalah apabila jumlah subyek kurang dari 100 orang sebaiknya diambil semua. Dalam penelitian ini populasi/subyek yang dimaksud adalah seluruh pemilik usaha modiste di Kec. Godean Kab Sleman yang berjumlah

17 orang. Berdasarkan penentuan besarnya sampel menurut Suharsimi Arikunto tersebut, maka populasi dalam penelitian ini sebanyak 17 orang dan di ambil semua untuk diteliti. Oleh karena itu penelitin ini termasuk dalam penelitian populasi. Adapun teknik pengambilan sampel termasuk dalam sampling jenuh yaitu teknik pengambilan sampel bila semua anggota populasi dijadikan sampel.

Teknik pengambilan sampel

E. Definisi Istilah Penelitian

1. Manajemen

Manajemen adalah suatu ilmu, kiat ataupun profesi yang melibatkan semua aspek dan usaha-usaha para anggota organisasi serta penggunaan sumber daya-sumber daya organisasi lainnya untuk mencapai tujuan organisasi yang telah diterapkan secara efektif dan efisien.

2. Modiste

Modiste adalah suatu usaha perseorangan yang bergerak dibidang usaha busana yang menyediakan jasa penjahitan bagi busana wanita dan anak-anak yang melayani pekerjaan berdasarkan perorangan.

3. Manajemen Sumber Daya Manusia

Manajemen sumber daya manusia adalah proses penarikan, perkembangan, pemberian kompensasi, pemeliharaan, pengintegrasian dan pemutusan hubungan tenaga kerja yang bertujuan untuk membantu tujuan perusahaan baik individu ataupun masyarakat

4. Manajemen Keuangan

Manajemen keuangan adalah Suatu proses pengambilan keputusan dibidang keuangan melalui fungsi-fungsi manajemen yang bertujuan untuk mencapai sasaran perusahaan.

5. Manajemen Produksi

Manajemen produksi adalah manajemen yang berhubungan dengan kerjasama antara unsur-unsur manajemen untuk menambah nilai terhadap kegunaan barang dan jasa dengan cara efektif dan efisien.

6. Manajemen pemasaran

Manajemen pemasaran adalah suatu kiat produsen untuk dapat mempengaruhi konsumen agar agar tertarik, senang, kemudian membeli produk yang dipasarkan oleh produsen.

F. Metode Pengumpulan Data

Teknik pengumpulan data pada penelitian ini adalah angket atau kuesioner yang disebarkan kepada responden untuk diisi dan didokumentasikan berupa data yang berisi nama-nama responden. Menurut Suharsimi Arikunto (2002:128) angket adalah sejumlah pertanyaan tertulis yang digunakan untuk memperoleh informasi dari responden dalam arti laporan tentang pribadinya atau hal-hal yang ia ketahui.

Pengambilan data dengan angket memiliki kelebihan-kelebihan sebagai berikut :

1. Tidak memerlukan hadirnya peneliti
2. Dapat dibagikan secara serentak kepada responden
3. Dapat dijawab oleh responden sesuai kecepatannya masing-masing dan menurut waktu senggang responden
4. Dapat dibuat anonim, sehingga responden dapat dibuat jujur dan tidak malu-malu untuk menjawab

5. Dapat dibuat standar sehingga bagi semua responden diberi pertanyaan yang benar-benar sama. (Suharsimi Arikunto, 2002:129).

Pada penelitian ini, angket yang digunakan adalah angket tertutup. Angket tertutup adalah angket yang berisi pertanyaan-pertanyaan yang disertai dengan pilihan jawaban untuk pertanyaan-pertanyaan tersebut (Arief Furchan, 1982:249). Angket ini dipilih karena selain sederhana, juga dapat memudahkan responden dalam memberikan jawaban. Angket tertutup ini digunakan untuk mengetahui manajemen usaha modiste yang ditinjau dari manajemen SDM, manajemen keuangan, manajemen produksi, dan manajemen pemasaran.

G. Instrumen Penelitian

Instrumen adalah alat Bantu berupa ancer-ancer pertanyaan yang akan ditanyakan sebagai catatan, serta alat tulis untuk menuliskan jawaban yang diterima (Suharsimi Arikunto, 2002:126). Untuk menjaring data dalam penelitian ini menggunakan metode angket karena metode ini dapat mengungkapkan pendapat, persepsi dan tanggapan responden terhadap suatu permasalahan dan obyektifitas responden akan tetap terjaga meskipun dalam jumlah besar.

Menurut Suharsimi Arikunto prosedur dalam pengadaan instrument yang baik adalah :

1. Perencanaan meliputi perumusan tujuan, menentukan variable, dan kategori variable.
2. Penulisan butir soal atau item kuesioner, penyusunan skala dan penyusunan pedoman wawancara.
3. Penyuntingan yaitu melengkapi instrument dengan pedoman mengerjakan surat pengantar, kunci jawaban, dan lai-lain yang diperlukan.
4. Uji coba baik dalam skala kecil maupun skala besar.

5. Penganalisaan butir, analisis item, melihat pola jawaban, peninjauan saran-saran dan sebagainya.
6. Mengadakan revisi terhadap item-item yang dirasa kurang baik dengan mendasarkan diri pada data yang diperoleh waktu uji coba. (2002:142)

Angket ini berisi pertanyaan-pertanyaan untuk diberi tanggapan oleh subyek peneliti yang disusun berdasarkan konstruksi teoritik yang telah disusun sebelumnya, kemudian dikembangkan ke dalam indikator-indikator dan selanjutnya dijabarkan menjadi butir pertanyaan, sedangkan pengukurannya menggunakan skala *likert*. Tipe jawaban yang digunakan adalah berbentuk *check list* ().

Pemberian skor pada tiap item disesuaikan dengan pertanyaan atau pernyataan dalam bentuk positif atau negative. Sedangkan alternatif jawaban yang diberikan pada indikator Perencanaan, Pengorganisasian, Pelaksanaan, dan Pengawasan yaitu Sering Sekali (SS), Sering (S), KK (kadang-kadang), dan Tidak Pernah (TD). Alternatif jawaban sering sekali dikategorikan sangat tinggi, alternative jawaban sering dikategorikan tinggi, alternative jawaban kadang-kadang dikategorikan sedang, dan alternative jawaban jawaban tidak pernah dikategorikan rendah

Adapun pemberian skor pada tiap item pernyataan adalah sebagai berikut:

Tabel 5. Pemberian skor pada tiap item untuk pernyataan.

Alternatif Jawaban	Skor	
	Positif	Negatif
Sering Sekali	4	1
Sering	3	2

Kadang-kadang	2	3
Tidak Pernah	1	4

Adapun kisi-kisi yang digunakan untuk memperoleh data penelitian adalah sebagai berikut:

Tabel 6. Kisi-kisi instrumen tentang manajemen usaha modiste di kecamatan Godean

Variabel	Indikator	Sub Indikator	No. Butir Soal
Manajemen Usaha Modiste	1. Manajemen Sumber Daya Manusia (SDM)	➤ Kebutuhan tenaga kerja	1
		➤ Cara mendapatkan tenaga kerja	2
		➤ Syarat-syarat calon tenaga kerja	3,4
		➤ Seleksi dan penerimaan	5
		➤ Yang memimpin jalannya usaha	6
		➤ Struktur organisasi dan pembagian tugas	7,8
		➤ Jam kerja	9
		➤ Pengupahan, kompensasi, dan kesejahteraan	10,11,12
		➤ Pelatihan dan pengembangan tenaga kerja	13
		➤ Cara mengontrol kehadiran pegawai	14,15
	2.Manajemen keuangan	➤ Cara mengontrol kinerja pegawai.	16
		➤ Cara mendapatkan modal	17
		➤ Asal modal	17,18
		➤ Pengelompokkan penggunaan uang	19
		➤ Yang melakukan	20

		pencatatan keuangan	
		➤ Pola belanja yang digunakan	21,22
		➤ Model pembukuan	23,24,25
		➤ Cara mengontrol keuangan	25,26,27 28
		➤ Yang melakukan pengontrolan	29
		➤ Waktu pengontrolan	
	3.Manajemen Produksi	➤ Hal-hal yang direncanakan sebelum proses produksi	30,31 32
		➤ Waktu perencanaan produksi	
		➤ Yang mengerjakan proses produksi	33
		➤ Tempat proses produksi	34 35
		➤ Cara memperoleh bahan tambahan	
		➤ Standar produk	36
		➤ Penyimpanan produk	37, 38
		➤ Mekanisme kerja	39, 40, 41
		➤ Sistem produksi	42
		➤ Pengontrolan peralatan dan bahan	43
		➤ Pengontrolan proses produksi	44 45, 46
		➤ Pengontrolan hasil produksi	
	4.Manajemen Pemasaran.	➤ Hal-hal yang direncanakan	47, 48 49
		➤ Sasaran pemasaran	50
		➤ Waktu perencanaan pemasaran	51
		➤ Analisis terhadap pesaing	
		➤ Yang bertugas memasarkan produk	52
		➤ Yang bertugas mengantarkan pesanan	53
		➤ Cara promosi	54

		➤ Cara mendapatkan pelanggan/konsumen	55, 56
		➤ Cara memuaskan pelanggan/konsumen	57
		➤ Mengontrol hasil penjualan	58, 59 60
		➤ Bagian yang mengontrol hasil penjualan	61, 62
		➤ Waktu pengontrolan	
Jumlah Soal			62

H. Uji Coba Instrumen

Uji coba instrumen berguna untuk mengetahui tingkat kesahihan dan keandalan instrumen, uji coba dapat dilakukan dengan menggunakan uji validitas dan reliabilitas, karena validitas dan reliabilitas merupakan ketentuan pokok untuk menilai suatu alat ukur. Uji coba ini dilakukan sebelum angket digunakan pada penelitian sesungguhnya.

1. uji validitas

Validitas adalah suatu ukuran untuk menunjukkan tingkat-tingkat kevalidan atau kesahihan suatu instrumen (Suharsimi Arikunto, 1993:136), Sebuah instrumen dikatakan valid apabila mempunyai validitas tinggi, begitu juga sebaliknya apabila validitasnya rendah berarti instrument kurang valid. Menurut Sugiyono (2006) untuk menguji validitas konstruksi, maka dapat digunakan pendapat para ahli.

Validitas dalam penelitian ini adalah menggunakan validitas isi. Menurut Sifuddin Azwar (2006:45) untuk menguji validitas isi merupakan validitas yang di estimasi lewat pengujian terhadap isi tes dan analisis rasional atau lewat professional

judgment. Validitas dalam penelitian ini menggunakan pendapat para ahli (*judgement experts*) yaitu konsultasi dengan ahli untuk mengetahui apakah butir-butir instrumen sudah mewakili apa yang hendak di ukur. Uji validitas yang digunakan dalam penelitian ini dengan jumlah tenaga ahli yang digunakan berjumlah orang yaitu ibu Sri Wisdiati, M. Pd, Ibu Prapti Karomah, M. Pd (dosen mata kuliah busana perorangan). Beliau berpengalaman karena sudah bertahun-tahun menjadi dosen pengampu mata kuliah produksi busana massal sehingga berkompeten sebagai validator. Berdasarkan hasil validasi oleh ke dua judgment expert, instrumen penelitian tentang manajemen usaha modiste di kecamatan Godean kabupaten Sleman dinyatakan Valid.

2. Uji Reliabilitas

Reliabilitas menunjukkan suatu pengertian bahwa suatu instrumen cukup dapat dipercaya untuk digunakan sebagai alat pengumpul data karena instrumen tersebut sudah baik (Suharsimi Arikunto, 2002:154). Reliabilitas instrumen menunjukkan tingkat kestabilan, konsistensi, keajegan dan kehandalan instrumen untuk menggambarkan segala sesuatu seperti apa adanya (Wuraji, 2005:73)

Reliabilitas instrumen dalam penelitian ini menggunakan *test re test method*. Uji coba penelitian ini bertujuan untuk mengetahui uji keterbacaan atau tingkat keahaman instrumen, apakah responden tidak menemui kesulitan dalam menangkap maksud peneliti (Suharsimi Arikunto, 2002:143). Secara konsep instrumen yang reliabel ialah instrumen yang apabila digunakan terhadap subyek yang sama, akan menunjukkan hasil yang sama walaupun dilaksanakan dalam waktu yang berbeda.

Jika hal ini menjadi tujuan daripada pengukuran, maka yang harus diperhatikan adalah bagaimana mengendalikan situasi-situasi pengukuran agar tetap konstan (*to keep the situation as constant as possible*) secara maksimal sehingga hasil pengukurannya komparabel. Suatu alat pengukur yang dapat memberikan *readings* yang konstan jika keadaan bendanya tetap konstan dalam situasi yang relatif konstan. Inilah prinsip *reliability of measurements in term of stability of readings* (Sutrisno Hadi, 2004:109)

Jumlah subyek untuk uji coba ini tidak terlalu banyak menuntut persyaratan. Tingkat pemahaman, tinggi, cukup, dan rendah. Kalau subyek dengan tingkat pemahaman rendah sudah tidak keliru menangkap maksud instrumen peneliti, maka dapat disimpulkan bahwa instrumen tersebut sudah baik. Instrumen penelitian ini diujikan pada 5 responden diluar populasi penelitian yang mempunyai kesamaan karakteristik. Apabila ada butir pertanyaan tidak diisi oleh responden maka butir pertanyaan itu dianalisis dan diganti dengan pertanyaan yang mudah dipahami oleh responden.

I. Teknik Analisis Data

Teknik analisis data dalam penelitian ini adalah teknik analisis statistik deskriptif. Statistik deskriptif adalah statistik yang berfungsi untuk mendeskripsikan atau memberi gambaran terhadap obyek yang diteliti melalui data sampel atau populasi sebagai mana adanya, tanpa membuat analisis dan membuat kesimpulan yang berlaku untuk umum (Sugiyono, 2005:21). Analisis deskriptif untuk masing-masing variabel

penelitian digunakan untuk menentukan harga Rerata atau Mean (M), Standar Deviasi (SD), Median (Me), dan Modus (Mo).

Hasil penelitian ini dikategorikan dalam 3 kategori yaitu baik, cukup, dan kurang dalam distribusi frekuensi. Adapun cara yang digunakan adalah dengan mengidentifikasi kecenderungan skor rata-rata data pengelompokan seperti yang tertuang dalam tabel 7 dibawah ini.

Tabel 7 : Data pengelompokan kecenderungan skor rata-rata.

Baik	$(X) > \text{Mean} + 1 \text{ SD}$
Cukup	$\text{Mean} - 1 \text{ SD} < X < \text{Mean} + 1 \text{ SD}$
kurang	$(X) < \text{Mean} - 1 \text{ SD}$

(Handoko Riwidikdo, 2007 : 43)

BAB IV

HASIL DAN PEMBAHASAN PENELITIAN

A. Hasil penelitian

1. Lokasi penelitian

Lokasi penelitian terletak dikecamatan Godean kabupaten Sleman yang meliputi kelurahan Sidoarum, Sidomoyo, Sidoluhur, Sidokarto, Sidoagung, Sidorejo dan Sidomulyo. data populasi di ambil dari pengusaha modiste yang diketahui dan tercatat dibagian ekonomi dan pembangunan dari masing-masing kantor desa.

Tabel 8. Jumlah modiste di kecamatan Godean kabupaten Sleman

No	Kelurahan	Frekuensi Absolut (F)	Frekuensi relatif (F%)
1.	Sidoarum	4 modiste	23,52 %
2.	Sidomoyo	1 modiste	5,8 %
3.	Sidoluhur	2 modiste	11,76 %
4.	Sidokarto	4 modiste	23,52 %
5.	Sidoagung	5 modiste	29,41 %
6.	Sidorejo	1 modiste	5,8 %
7.	Sidomulyo	-	-
Jumlah		17	100 %

Berdasarkan tabel 9 maka terdapat 4 modiste (23,52 %) dikelurahan Sidoarum, 2 modiste (11,76 %) dikelurahan Sidoluhur, 4 modiste (23,52 %) dikelurahan Sidokarto, 5 modiste (29,41 %) dikelurahan Sidoagung, 1 modiste (5,8 %) dikelurahan Sidomoyo dan 1 modiste (5,8 %) dikelurahan Sidorejo

2. Tingkat Pendidikan

Tingkat pendidikan formal para pengusaha modiste dikematan Godean dapat dilihat pada tabel berikut :

Tabel 9. Pendidikan formal pengusaha modiste dikecamatan Godean kabupaten Sleman

No	Pendidikan Terakhir	Frekuensi absolute (F)	Frekuensi relative (F %)
1.	SD	1	5,8 %
2.	SMP/SLTP	5	29,41 %
3.	SMA/ SLTA/ SMK	9	52,94 %
4.	Perguruan Tinggi/ Sarjana	2	11,76 %
Jumlah		17	100 %

Berdasarkan tabel 9 maka terdapat 1 orang pengusaha (5,8 %) yang berpendidikan terakhir SD, 5 orang pengusaha (29,41 %) yang berpendidikan terakhir SLTP, 9 orang pengusaha (52,94 %) yang berpendidikan terakhir SLTA dan 2 orang pengusaha (11,76 %) yang berpendidikan terakhir perguruan tinggi.

Berdasarkan data angket diketahui bahwa pendidikan keterampilan yang diikuti para pengusaha modiste sebagai berikut :

Tabel 10. Pendidikan keterampilan/ kursus pengusaha modiste di kecamatan Godean Kabupaten Sleman

No	Lembaga Pendidikan	Frekuensi absolute (F)	Frekuensi Relatif (F %)
1.	Kursus menjahit	8 pengusaha	47,02 %
2.	Otodidak/ belajar dari keluarga	9 pengusaha	52,94 %
Jumlah		17 pengusaha	100 %

Berdasarkan tabel 10 maka terdapat 8 orang pengusaha (47,05 %) yang kursus menjahit dan 9 orang pengusaha (52,94 %) yang belajar otodidak.

3. Deskripsi data manajemen usaha modiste di kecamatan Godean kabupaten Sleman

Deskripsi data merupakan gambaran status data untuk menjelaskan mengenai hasil penelitian. Sedangkan deskripsi data yang disajikan dalam penelitian ini meliputi harga rerata/ Mean, Median, Modus, dan Standar Deviasi serta distribusi frekuensi. Manajemen usaha modiste ditinjau dari manajemen SDM, manajemen keuangan, manajemen produksi dan manajemen pemasaran.

a. Manajemen Usaha modiste di kecamatan Godean kabupaten Sleman

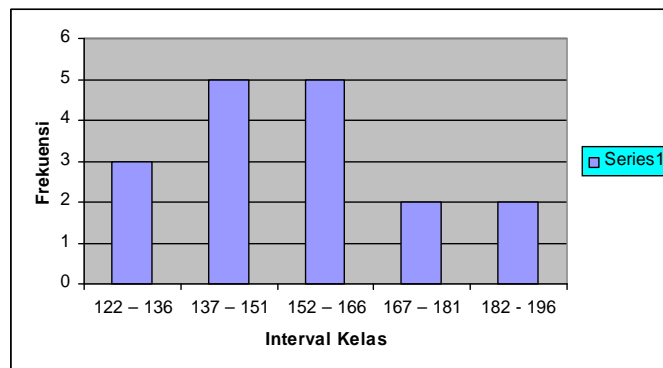
Jumlah keseluruhan instrumen manajemen usaha modiste dikecamatan Godean kabupaten Sleman adalah 59 butir. Berdasarkan perhitungan skor total untuk manajemen usaha modiste diperoleh perhitungan rerata (M) 154,6 ; Median 165,5 ; Modus (Mo) 151,5 dan standar Deviasi (SD) 18,94. Sedangkan distribusi frekuensi manajemen usaha modiste di kecamatan Godean kabupaten Sleman dapat dilihat pada tabel berikut ini.

Tabel 11. Distribusi frekuensi manajemen usaha modiste dikecamatan Godean Kabupaten Sleman

No	Interval kelas	Frekuensi absolut (F)	Frekuensi relatif (F %)
1.	122 – 136	3	17,64 %
2.	137 – 151	5	29,41 %
3.	152 – 166	5	29,41 %
4.	167 – 181	2	11,76 %
5.	182 - 196	2	11,76 %
Jumlah		17	100 %

Pada tabel 11 dapat dilihat bahwa rerata (M) yang diperoleh sebesar 154,6 berada pada interval kelas 152 – 166. Berdasarkan tabulasi data pada lampiran dapat diketahui jumlah skor yang berada di atas harga rerata (M) mempunyai jumlah frekuensi 9 dengan jumlah persentase 52,93 % sedangkan skor yang berada di bawah harga rerata (M) mempunyai jumlah frekuensi 8 dengan jumlah persentase 47,07 %. Berdasarkan hasil tersebut skor yang berada di atas nilai rerata (M) lebih besar dibandingkan skor yang berada di bawah rerata (M), sehingga manajemen usaha modiste dikecamatan Godean kabupaten Sleman dapat dikatakan cukup.

Berdasarkan tabel 11 distribusi frekuensi tersebut dapat digambarkan dalam bentuk histogram sebagai berikut :



Gambar 1. Histogram manajemen usaha modiste di kecamatan Godean kabupaten Sleman.

Perhitungan pengukuran kecenderungan manajemen usaha modiste di kecamatan Godean kabupaten Sleman disajikan pada tabel dibawah ini.

Tabel 12. Kategori kecenderungan manajemen usaha modiste di kecamatan Godean kabupaten Sleman

No	kategori	Jumlah	Persentase (%)
1.	Baik	3	17,64 %

2.	Cukup	11	64,70 %
3.	Kurang	3	17,64 %
Jumlah		17	100 %

Berdasarkan tabel 12 manajemen usaha modiste di kec. Godean kab. Sleman berada pada kategori cukup dengan jumlah persentase 64,70 %. Untuk hasil perhitungan kategori kecenderungan ada pada lampiran 5 hal 111

b. Manajemen Sumber daya Manusia (SDM)

Jumlah keseluruhan instrumen manajemen usaha modiste dikecamatan Godean kabupaten Sleman adalah 59 butir. Berdasarkan perhitungan skor total untuk manajemen SDM diperoleh perhitungan rerata (M) 39 ; Median 42 ; Modus (Mo) 46 dan standar Deviasi (SD) 9,5. Sedangkan distribusi frekuensi manajemen SDM pada usaha modiste di kecamatan Godean kabupaten Sleman dapat dilihat pada tabel berikut ini.

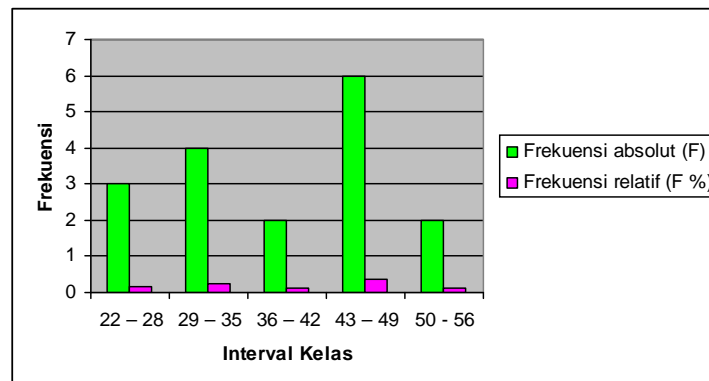
Tabel 13. Distribusi frekuensi manajemen SDM pada usaha modiste dikecamatan Godean Kabupaten Sleman

No	Interval kelas	Frekuensi absolut (F)	Frekuensi relatif (F %)
1.	22 – 28	3	17,64 %
2.	29 – 35	4	23,52 %
3.	36 – 42	2	11,76 %
4.	43 – 49	6	35,29 %
5.	50 - 56	2	11,76 %
Jumlah		17	100 %

Pada tabel 13 dapat dilihat bahwa rerata (M) yang diperoleh sebesar 39 berada pada interval kelas 36 - 42. Berdasarkan tabulasi data pada lampiran dapat diketahui jumlah skor yang berada di atas harga rerata (M) mempunyai jumlah frekuensi 10

dengan jumlah persentase 52,92 % sedangkan skor yang berada dibawah harga rerata (M) mempunyai jumlah frekuensi 7 dengan jumlah persentase 47, 08 %. Berdasarkan hasil tersebut skor yang berada diatas nilai rerata (M) lebih besar dibandingkan skor yang berada di bawah rerata (M), sehingga manajemen SDM pada usaha modiste dikecamatan Godean kabupaten Sleman dapat dikatakan cukup.

Berdasarkan tabel 13 distribusi frekuensi tersebut dapat digambarkan dalam bentuk histogram sebagai berikut :



Gambar 2. Histogram manajemen sumber daya manusia pada usaha modiste di kec. Godean kab. Sleman.

Perhitungan pengukuran kecenderungan manajemen SDM pada usaha modiste di kec. Godean Kab. Sleman disajikan pada table di bawah ini :

Tabel 14. Kategori kecenderungan manajemen SDM pada usaha modiste di kec. Godean kab. Sleman

No	kategori	Jumlah	Persentase (%)
1.	Baik	3	17,64 %
2.	Cukup	11	64,70 %
3.	Kurang	3	17,64 %
Jumlah		17	100 %

Berdasarkan tabel 14 manajemen SDM pada usaha modiste di kec. Godean kab. Sleman berada pada kategori cukup dengan jumlah persentase 64,70 %. Untuk hasil perhitungan kategori kecenderungan ada pada lampiran 5 hal 112

c. Manajemen Keuangan

Jumlah keseluruhan instrumen manajemen usaha modiste dikecamatan Godean kabupaten Sleman adalah 59 butir. Berdasarkan perhitungan skor total untuk manajemen SDM diperoleh perhitungan rerata (M) 29,61 ; Median 29 ; Modus (Mo) 25 dan standar Deviasi (SD) 6,34. Sedangkan distribusi frekuensi manajemen keuangan pada usaha modiste di kecamatan Godean kabupaten Sleman dapat dilihat pada tabel berikut ini

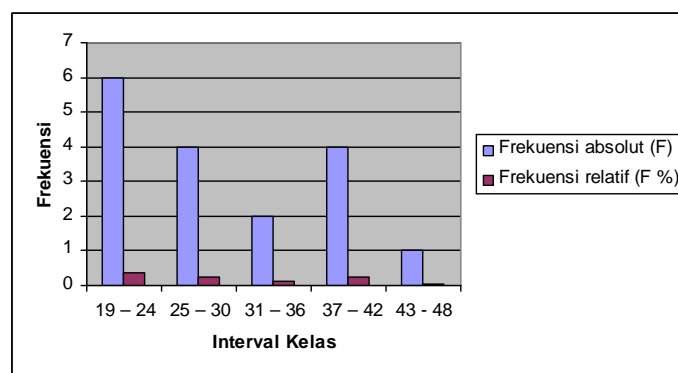
Tabel 15. Distribusi frekuensi manajemen keuangan pada usaha modiste dikecamatan Godean Kabupaten Sleman

No	Interval kelas	Frekuensi absolut (F)	Frekuensi relatif (F %)
1.	19 – 24	6	35,29 %
2.	25 – 30	4	23,52 %
3.	31 – 36	2	11,76 %
4.	37 – 42	4	23,52 %
5.	43 - 48	1	5,88 %
Jumlah		17	100 %

Pada tabel 15 dapat dilihat bahwa rerata (M) yang diperoleh sebesar 29,61 berada pada interval kelas 25-30. Berdasarkan tabulasi data pada lampiran dapat diketahui jumlah skor yang berda di atas harga rerata (M) mempunyai jumlah frekuensi 13 dengan jumlah persentase 71,46 % sedangkan skor yang berada dibawah harga rerata (M) mempunyai jumlah frekuensi 4 dengan jumlah persentase 23,52 %. Berdasarkan

hasil tersebut skor yang berada diatas nilai rerata (M) lebih besar dibandingkan skor yang berada di bawah rerata (M), sehingga manajemen SDM pada usaha modiste dikecamatan Godean kabupaten Sleman dapat dikatakan cukup.

Berdasarkan tabel 15 distribusi frekuensi tersebut dapat digambarkan dalam bentuk histogram sebagai berikut :



Gambar 3. Histogram manajemen keuangan pada usaha modiste di kec. Godean kab. Sleman.

Perhitungan pengukuran kecenderungan manajemen keuangan pada usaha modiste di kec. Godean Kab. Sleman disajikan pada tabel dibawah ini

Tabel 16. Kategori kecenderungan manajemen keuangan pada usaha modiste di kec. Godean kab. Sleman

No	kategori	Jumlah	Persentase (%)
1.	Baik	5	29,41 %
2.	Cukup	8	47,05 %
3.	Kurang	4	23,52 %
Jumlah		17	100 %

Berdasarkan tabel 16 manajemen SDM pada usaha modiste di kec. Godean kab. Sleman berada pada kategori cukup dengan jumlah persentase 47,05 %. Untuk hasil perhitungan kategori kecenderungan ada pada lampiran 5 hal 113

d. Manajemen Produksi

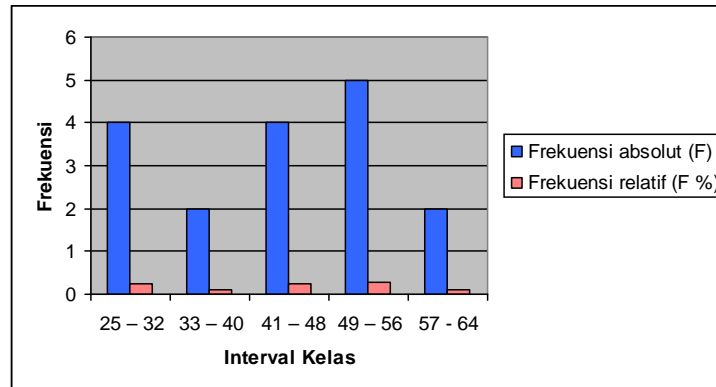
Jumlah keseluruhan instrumen manajemen usaha modiste dikecamatan Godean kabupaten Sleman adalah 59 butir. Berdasarkan perhitungan skor total untuk manajemen SDM diperoleh perhitungan rerata (M) 44,02 ; Median 51; Modus (Mo) 50 dan standar Deviasi (SD) 11,37. Sedangkan distribusi frekuensi manajemen produksi pada usaha modiste di kecamatan Godean kabupaten Sleman dapat dilihat pada tabel berikut ini

Tabel 17. Distribusi frekuensi manajemen produksi pada usaha modiste dikecamatan Godean Kabupaten Sleman

No	Interval kelas	Frekuensi absolut (F)	Frekuensi relatif (F %)
1.	25 – 32	4	23,52 %
2.	33 – 40	2	11,76 %
3.	41 – 48	4	23,52 %
4.	49 – 56	5	29,41 %
5.	57 - 64	2	11,76 %
Jumlah		17	100 %

Pada tabel 17 dapat dilihat bahwa rerata (M) yang diperoleh sebesar 44,02 berada pada interval kelas 49 - 56. Berdasarkan tabulasi data pada lampiran dapat diketahui jumlah skor yang berada di atas harga rerata (M) mempunyai jumlah frekuensi 13 dengan jumlah persentase 71,46 % sedangkan skor yang berada dibawah harga rerata (M) mempunyai jumlah frekuensi 4 dengan jumlah persentase 23,52 %. Berdasarkan hasil tersebut skor yang berada diatas nilai rerata (M) lebih besar dibandingkan skor yang berada di bawah rerata (M), sehingga manajemen SDM pada usaha modiste dikecamatan Godean kabupaten Sleman dapat dikatakan cukup.

Berdasarkan tabel 17 distribusi frekuensi tersebut dapat digambarkan dalam bentuk histogram sebagai berikut :



Gambar 4. Histogram manajemen produksi pada usaha modiste di kec. Godean kab. Sleman.

Perhitungan pengukuran kecenderungan manajemen produksi pada usaha modiste di kec. Godean Kab. Sleman disajikan pada tabel dibawah ini:

Tabel 18. Kategori kecenderungan manajemen produksi pada usaha modiste di kec. Godean kab. Sleman

No	kategori	Jumlah	Persentase (%)
1.	Baik	4	23,52 %
2.	Cukup	9	52,94 %
3.	Kurang	4	23,52 %
Jumlah		17	100 %

Berdasarkan tabel 18 manajemen SDM pada usaha modiste di kec. Godean kab. Sleman berada pada kategori cukup dengan jumlah persentase 52,94 %. Untuk hasil perhitungan kategori kecenderungan ada pada lampiran 5 hal 114

e. Manajemen Pemasaran

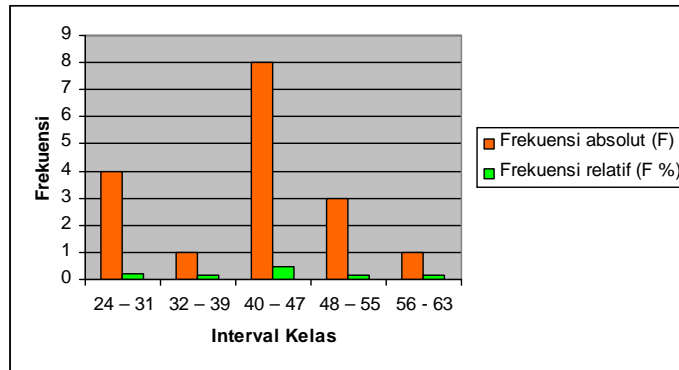
Jumlah keseluruhan instrumen manajemen usaha modiste dikecamatan Godean kabupaten Sleman adalah 59 butir. Berdasarkan perhitungan skor total untuk manajemen SDM diperoleh perhitungan rerata (M) 41,61 ; Median 43; Modus (Mo) 44 dan standar Deviasi (SD) 9,60. Sedangkan distribusi frekuensi manajemen produksi pada usaha modiste di kecamatan Godean kabupaten Sleman dapat dilihat pada tabel berikut ini

Tabel 19. Distribusi frekuensi manajemen pemasaran pada usaha modiste dikecamatan Godean Kabupaten Sleman

No	Interval kelas	Frekuensi absolut (F)	Frekuensi relatif (F %)
1.	24 – 31	4	23,52 %
2.	32 – 39	1	14,28 %
3.	40 – 47	8	47,05 %
4.	48 – 55	3	17,64 %
5.	56 - 63	1	14,28 %
Jumlah		17	100 %

Pada tabel 19 dapat dilihat bahwa rerata (M) yang diperoleh sebesar 41,61 berada pada interval kelas 40 - 47. Berdasarkan tabulasi data pada lampiran dapat diketahui jumlah skor yang berada di atas harga rerata (M) mempunyai jumlah frekuensi 13 dengan jumlah persentase 71,46 % sedangkan skor yang berada dibawah harga rerata (M) mempunyai jumlah frekuensi 4 dengan jumlah persentase 23,52 %. Berdasarkan hasil tersebut skor yang berada diatas nilai rerata (M) lebih besar dibandingkan skor yang berada di bawah rerata (M), sehingga manajemen SDM pada usaha modiste dikecamatan Godean kabupaten Sleman dapat dikatakan cukup.

Berdasarkan tabel 19 distribusi frekuensi tersebut dapat digambarkan dalam bentuk histogram sebagai berikut :



Gambar 5. Histogram manajemen pemasaran pada usaha modiste di kec. Godean kab. Sleman.

Perhitungan pengukuran kecenderungan manajemen pemasaran pada usaha modiste di kec. Godean Kab. Sleman disajikan pada tabel dibawah ini :

Tabel 20. Kategori kecenderungan manajemen pemasaran pada usaha modiste di kec. Godean kab. Sleman

No	kategori	Jumlah	Persentase (%)
1.	Baik	3	17,64 %
2.	Cukup	10	58,82 %
3.	Kurang	4	23,52 %
Jumlah		17	100 %

Berdasarkan tabel 20 manajemen SDM pada usaha modiste di kec. Godean kab. Sleman berada pada kategori cukup dengan jumlah persentase 58,82 %. Untuk hasil perhitungan kategori kecenderungan ada pada lampiran 5 hal 115

B. Pembahasan Hasil Penelitian

Berdasarkan hasil penelitian manajemen usaha modiste di Kecamatan Godean Kabupaten Sleman diperoleh rerata (M) sebesar 154,6. Hal ini menunjukkan bahwa manajemen usaha modiste di Kecamatan Godean Kabupaten Sleman berada pada kategori cukup. Selain ditunjukkan oleh rerata yang diperoleh manajemen usaha modiste, kategori cukup juga diperoleh melalui indikator manajemen SDM yang berada pada kategori cukup dengan rerata (M) sebesar 39, indikator manajemen keuangan yang berada pada kategori cukup dengan rerata (M) 29,61, indikator manajemen produksi yang berada pada kategori cukup dengan rerata (M) sebesar 44,02, dan indikator manajemen pemasaran yang berada pada kategori cukup dengan rerata (M) 41,61. Sedangkan penyebab baik tidaknya manajemen usaha modiste di Kec. Godean Kab. Sleman akan dijelaskan pada uraian berikut ini :

Hasil penelitian menunjukkan bahwa manajemen SDM pada usaha modiste di Kecamatan Godean Kabupaten Sleman secara keseluruhan termasuk dalam kategori cukup yaitu berdasarkan perolehan Rerata/ Mean (M) sebesar 39. Hal ini menunjukkan bahwa secara umum kegiatan manajemen SDM yang meliputi perencanaan, pengorganisasian, pelaksanaan, dan pengawasan sudah berjalan dengan cukup baik.

Namun pada praktiknya masih ada modiste yang memiliki karyawan yang bertingkah laku kurang sesuai dengan peraturan yang dibuat oleh pihak modiste. Misalnya karyawan sering terlambat datang, apabila tidak masuk kerja, karyawan

tidak memberi pemberitahuan, masih saja ada pemilik modiste yang memberi jam kerja melebihi jam kerja pada saat perjanjian.

Akan tetapi tidak semua modiste memiliki kekurangan seperti diatas. Ada sekitar 64,70 % modiste yang telah melakukan Perencanaan SDM dengan memperhatikan kemahiran dan pemamfaatan SDM. Hal ini sebagai bagian dari proses penentuan yang strategis. Pihak modiste menentukan ragam pilihan strategis dalam rekrutmen dan seleksi karyawan baru. Dalam pemberian upah telah dilakukan sesuai dengan kinerja tiap karyawan. Pengawasan SDM dapat dilakukan dengan cara penilaian kinerja karyawan. Penilaian kinerja merupakan proses yang dilakukan perusahaan dalam mengevaluasi kinerja pekerjaan seseorang.

Manajemen keuangan pada usaha modiste di Kecamatan Godean Kabupaten Sleman secara keseluruhan termasuk dalam kategori cukup yaitu berdasarkan perolehan Rerata/ Mean (M) sebesar 29,61. Hal ini menunjukkan bahwa secara umum kegiatan manajemen keuangan yang meliputi perencanaan, pengorganisasian, pelaksanaan, dan pengawasan berjalan dengan cukup baik.

Pemilik usaha modiste tidak semua dapat mengelola keuangan dengan baik. Masih saja ada pemilik yang belum bisa memilah antara uang untuk usaha dan uang untuk keperluan pribadi. Pada umumnya pola belanja yang digunakan oleh seorang modiste adalah membeli sebatas keperluan. Kalaupun menyimpan bahan persediaan, barang tersebut sifatnya cepat habis dan dalam jumlah yang terbatas sehingga uang cepat kembali.

Akan tetapi ada sekitar 47,05 % pemilik modiste yang memiliki Ketelitian dan kehati-hatian dalam menggunakan uang sangatlah dituntut. Untuk membantu proses tersebut, akan lebih baik dan mudah jika tiap kali terjadi transaksi keuangan menggunakan nota sebagai bukti, sekaligus sebagai rujukan dalam pembukuan. Pemilahan penggunaan antara uang usaha dengan uang pribadi masih harus terus disosialisasikan kepada para pengusaha modiste, caranya dengan melakukan pembukuan keuangan secara teratur, system pembukuan yang benar yang disertai dengan perencanaan dan pengontrolan keuangan. Tujuan dari adanya pembukuan tersebut adalah untuk mengetahui laju perkembangan usaha, evaluasi keuangan perusahaan serta untuk mengetahui laju perkembangan usaha. Manfaat yang diperoleh dengan melakukan pembukuan secara teratur adalah menanamkan sikap disiplin dan kehati-hatian dalam penggunaan uang sebagai salah satu alat atau unsur mencapai tujuan perusahaan.

Manajemen produksi pada usaha modiste di Kecamatan Godean Kabupaten Sleman secara keseluruhan termasuk dalam kategori cukup yaitu berdasarkan perolehan Rerata/ Mean (M) sebesar 44,02. Hal ini menunjukkan bahwa secara umum kegiatan manajemen produksi yang meliputi perencanaan, pengorganisasian, pelaksanaan, dan pengawasan sudah berjalan dengan cukup baik.

Pada kenyataannya dilapangan masih saja ada pemilik modiste yang mempunyai kualitas rendah dalam memproduksi. Misalnya jahitan yang tidak lurus dan kasar. Hasil jahitan tidak sesuai dengan model yang diinginkan oleh konsumen.

Akan tetapi ada sekitar 52,94 % pemilik modiste yang telah menerapkan manajemen produksi secara cukup baik. Suatu manajemen produksi dapat dikatakan baik apabila telah memenuhi indikator-indikator yang ada dalam suatu manajemen usaha modiste seperti perencanaan alat, bahan, tempat dan waktu, pengorganisasian produksi, pelaksanaan produksi yang meliputi system dan mekanisme kerja, hal-hal yang berkenaan dengan produk serta pengawasan produksi baik terhadap peralatan dan bahan, proses maupun produk serta kinerja karyawan.

Manajemen pemasaran pada usaha modiste di Kecamatan Godean Kabupaten Sleman secara keseluruhan termasuk dalam kategori cukup yaitu berdasarkan perolehan Rerata/ Mean (M) sebesar 41,61. Hal ini menunjukkan bahwa secara umum kegiatan manajemen keuangan yang meliputi perencanaan, pengorganisasian, pelaksanaan, dan pengawasan sudah berjalan dengan cukup baik.

Manajemen pemasaran sangat penting dilakukan dalam suatu usaha karena semua yang telah dilakukan akan berarti sampai adanya suatu pemasaran. Usaha modiste yang menyediakan jasa penjahitan dalam memasarkan produknya masih bersifat pasif dalam memanfaatkan peluang yang ada. Sudah saatnya system jemput bola diterapkan, sebagai salah satu strategi untuk mendapatkan konsumen. Pola pikir aktif tersebut dapat ditumbuhkan dengan cara sosialisasi melalui kelompok-kelompok usaha yang ada maupun melalui pembinaan usaha kecil.

Pemasangan papan nama yang menjadi momok bagi sebagian besar pengusaha modiste karena takut terbebani pajak pemerintah yang besar menjadi kendala dalam pemasaran. Padahal media ini bisa dijadikan sebagai pengeanalan kepada masyarakat

BAB V

KESIMPULAN DAN SARAN

A. Kesimpulan

Berdasarkan hasil penelitian diperoleh rerata (M) sebesar 154,6. Hal ini menunjukkan bahwa manajemen usaha modiste di Kecamatan Godean Kabupaten Sleman berada pada kategori cukup selain ditunjukkan oleh rerata yang diperoleh manajemen usaha modiste di Kecamatan Godean Kabupaten Sleman juga diperoleh melalui indikator-indikator dibawah ini :

1. Manajemen Sumber Daya Manusia

Manajemen SDM pada usaha modiste di Kecamatan Godean Kabupaten Sleman secara keseluruhan termasuk dalam kategori cukup yaitu berdasarkan perolehan Rerata/ Mean (M) sebesar 39.

2. Manajemen Keuangan

Manajemen keuangan pada usaha modiste di Kecamatan Godean Kabupaten Sleman secara keseluruhan termasuk dalam kategori cukup yaitu berdasarkan perolehan Rerata/ Mean (M) sebesar 29,61.

3. Manajemen Produksi

Manajemen produksi pada usaha modiste di Kecamatan Godean Kabupaten Sleman secara keseluruhan termasuk dalam kategori cukup yaitu berdasarkan perolehan Rerata/ Mean (M) sebesar 46,42.

4. Manajemen Pemasaran

Manajemen pemasaran pada usaha modiste di Kecamatan Godean Kabupaten Sleman secara keseluruhan termasuk dalam kategori cukup yaitu berdasarkan perolehan Rerata/ Mean (M) sebesar 41,61.

B. Implikasi

Berdasarkan hasil penelitian yang telah diuraikan dapat dikemukakan implikasi hasil penelitian ini sebagai berikut:

Manajemen usaha modiste di Kecamatan Godean Kabupaten Sleman sudah berjalan dengan cukup baik. Hal tersebut bisa juga dilihat dari manajemen yang ada pada usaha modiste antara lain : manajemen SDM, manajemen keuangan, manajemen produksi dan manajemen pemasaran yang berkategori cukup. Ini berarti manajemen-manajemen tersebut belum berjalan dengan efektif dan efisien serta masih banyak hal-hal yang perlu ditingkatkan

Hal-hal yang harus dilakukan oleh pemilik modiste untuk kemajuan usahanya yaitu SDM (karyawan) perlu diberikan pelatihan keterampilan khusus yang relevan dengan usaha modiste, pemilik usaha modiste perlu mempelajari manajemen keuangan yang benar agar pengelolaan keuangan dapat berjalan dengan benar dan keuntungan perusahaan lebih meningkat. Setiap pemilik modiste perlu meningkatkan kinerja karyawannya sehingga nantinya akan menghasilkan kualitas produksi yang tinggi serta perlunya promosi yang efektif dan efisien seperti pemasangan papan nama usaha agar usaha yang dimiliki lebih dikenal oleh konsumen.

Hal ini dapat dijadikan masukan bagi para pemilik usaha modiste di Kecamatan Godean Kabupaten Sleman untuk menentukan kebijaksanaan yang lebih baik lagi sehingga usaha modiste akan berjalan lancar dan lebih berkembang.

C. Saran-Saran

1. bagi para pengusaha modiste hendaknya senantiasa meningkatkan kemampuan keterampilan maupun manajemennya agar dalam mengelola usahanya lebih terarah dan mau bekerja sama dengan para peneliti untuk meningkatkan usahanya.
2. Bagi instansi pemerintah hendaknya senantiasa memberikan perhatian dan bimbingan kepada para pengusaha kecil pada umumnya dan modiste pada khususnya. Pelatihan keterampilan dan penyuluhan dari berbagai aspek baik hukum maupun sosial perlu ditingkatkan untuk memotivasi industri kecil.
3. Bagi instansi pendidikan hendaknya dalam menjalankan fungsinya benar-benar dapat membekali peserta didiknya dengan sebaik-baiknya sehingga materi yang diperoleh di dunia pendidikan dapat digunakan dalam dunia usaha ditengah masyarakat umum, melalui bidang studi keterampilan dan manajemen usaha

DAFTAR PUSTAKA

- Agus Ahyari. 1996. *Manajemen Produksi (Perencanaan Sistem Produksi)*. Yogyakarta : BPFE UGM
- Ahmad Noer. 2004. *Statistik Deskriptif dan Probabilita*. Yogyakarta: BPFE.
- Azhar Arsyad. 2002. *Pokok-Pokok Manajemen*. Yogyakarta: Pustaka Pelajar.
- Buchari Alma. 1992. *Pengantar Bisnis*. Bandung: Alfabeta
- George R. Terry. 2000. *Prinsip-Prinsip Manajemen*. Yogyakarta: Bumi Aksara.
- Gunawan Santosa. 2004. *Statistik*. Yogyakarta: Andi Offset
- Harimurti Subanar. 1995. *Manajemen Usaha Kecil*. Yogyakarta: BPFE
- Handoko Riwikdo. 2007. *Statistik Kesehatan*. Yogyakarta: Mitra Cendikia Press
- James A.F. Stoner. 1982. *Management*. New York: Englewood.
- Joseph L. Massie. 1983. *Dasar-Dasar Manajemen*. Jakarta: Erlangga
- Ken Suratiyah. 1996. *Dilema wanita antara industri Rumah Tangga dan Aktifitas Domestik*. Yogyakarta: Aditya Media
- Manullang. 1985. *Dasar-dasar manajemen*. Jakarta: Ghalia Indonesia
- Masri Singarimbun dan Sofian Effendi. 1989. *Metode Penelitian Survei*. Jakarta: Lembaga Penelitian
- M. Tohar. 2000. *Membuka Usaha Kecil*. Yogyakarta: Kanisius
- Nanang Fattah. 2001. *Landasan Manajemen Pendidikan*. Bandung: PT. Remaja Rosdakarya.
- Richard. L. Daft. 2002. *Manajemen*. Jakarta: Erlangga
- Riduwan. 2004. *Belajar Mudah Penelitian Untuk Guru Karyawan dan Peneliti Pemula*. Bandung: Alfabeta
- Saifuddin Azwar. 1992. *Reliabilitas dan Validitas*. Yogyakarta: Pustaka Pelajar

- Sri Wening dan Siccilia Savitri. 1994. *Dasar Pengelolaan Usaha Busana*. Yogyakarta: FPTK IKIP Yogyakarta
- Sugiyono. 2005. *Statistika untuk Penelitian*. Bandung: Alfabeta
- _____. 2006. *Metode Penelitian Pendidikan*. Bandung: Alfabeta.
- Suhardi dkk. 1984. *Evaluasi hasil pembangunan Industri Kecil*. Surakarta: kanwil Perindustrian dan Perdagangan.
- Suharsimi Arikunto. 1993. *prosedur Penelitian Suatu Pendekatan Praktek*. Jakarta: PT. Rineka Cipta
- _____. 2002. *Prosedur Penelitian Suatu Pendekatan Praktek*. Jakarta: PT Rineka Cipta
- Sukanto Reksohadiprojo. *Dasar-Dasar Manajemen*. Yogyakarta: BPFE
- Sumadi Suryabrata. 1989. *Metodelogi Penelitian*. Jakarta: CV Rajawali
- Sutrisno Hadi. 2004. *Metode Research jilid 2*. Yogyakarta: Andi Offset
- Suwatno. 2003. *Manajemen Suatu Pendekatan Operatif dan Sistem Informasi*. Jakarta: Dirjen Dikti
- T. Hani Hnadoko. 2003. *Manajemen*. Yogyakarta: BPFE
- Tim penyusun Kamus. 1989. *Kamus Besar Bahasa Indonesia*. Jakarta: Balai Pustaka
- Yacob Ibrahim. 1998. *Studi Kelayakan Bisnis*. Jakarta: Rineka Cipta

LAMPIRAN

LAMPIRAN I
UJI VALIDITAS DAN UJI RELIABILITAS

LAMPIRAN 2

INSTRUMEN PENELITIAN

KATA PENGANTAR

Assalamu Alaikum Wr. Wb

Dengan segala kerendahan hati, dalam rangka pengisian angket anda dimohon bantuannya untuk mengisi angket ini sesuai dengan pengalaman anda. Jawaban yang anda berikan dijamin kerahasiaannya dan tidak akan mempengaruhi apapun, karena angket ini semata-mata ditujukan untuk kepentingan penelitian dalam rangka penyusunan skripsi yang berjudul: MANAJEMEN USAHA MODISTE DIKECAMATAN GODEAN.

Dalam mengisi angket ini, anda dipersilahkan membaca petunjuk yang telah dipersediakan. Anda sangat diharapkan untuk menjawab semua pernyataan. Oleh karena itu, sebelum diserahkan telitilah sekali lagi. Jawaban yang terbaik adalah jawaban yang dijawab dengan sungguh-sungguh, apa adanya yang ada alami. Akhirnya atas bantuan dan perhatiannya, Saya ucapkan banyak terima kasih.

Yogyakarta, April 2008

Salam Hormat

Peneliti

Wahyu Eka Priana Sukmawaty

DAFTAR PERTANYAAN ANGKET

Petunjuk Pengisian:

Isilah identitas anda dengan jelas dan tepat.

Nama Modiste :

Nama Pemilik :

Alamat :

Pendidikan terakhir :

Kursus yang pernah diikuti :

Anda dipersilahkan untuk memberi tanda () pada jawaban yang tersedia sesuai dengan keadaan yang sesungguhnya.

Keterangan: SS : Sering Sekali, S : Sering, KK : Kadang-kadang, TD : Tidak pernah.

A. Manajemen Sumber Daya Manusia

No	Pernyataan	SS	S	KK	TD
1.	Bapak/Ibu merencanakan bidang-bidang yang membutuhkan karyawan.				
2.	Cara Bapak/Ibu mendapatkan karyawan baru berdasarkan rekomendasi orang lain.				
3.	Bapak/Ibu menentukan syarat-syarat yang harus dimiliki oleh calon tenaga kerja				
4.	Bapak/Ibu menetapkan syarat-syarat tersebut sesuai dengan jenis pekerjaan yang diperlukan				
5.	Seleksi yang dilakukan menggunakan tes keterampilan				
6.	Yang memimpin jalannya modiste ini Bapak/Ibu				

	sendiri				
7.	Pembagian tugas terbentuk dalam struktur organisasi				
8.	Pemimpin perusahaan juga melakukan fungsi-fungsi lain selain memimpin perusahaan				
9.	Bapak/Ibu menerapkan jam kerja (\pm 8 jam)				
10.	Pemberian gaji karyawan berdasarkan hasil satuan				
11.	Bapak/Ibu memberikan tunjangan hari raya/ bantuan biaya rumah sakit sebagai bentuk kesejahteraan kepada karyawan				
12.	Bapak/Ibu memberikan pelatihan dan pengembangan kepada karyawan untuk kemajuan usaha anda				
13.	Bapak/Ibu mengontrol kehadiran karyawan dengan presensi				
14.	Bapak/Ibu mengontrol kehadiran karyawan dengan melihat langsung				
15.	Bapak/Ibu mengawasi kinerja karyawan berdasarkan hasil pekerjaannya				

B. Manajemen Keuangan

16.	Bapak/Ibu melakukan peminjaman uang untuk usaha anda				
17.	Modal usaha anda berasal dari keluarga				
18.	Bapak/Ibu melakukan pengelompokan penggunaan uang dalam pos-pos kebutuhan pada usaha anda				

19	Bapak/Ibu melakukan pencatatan keuangan sendiri				
20.	Bapak/Ibu berbelanja secara borongan (partai besar)				
21.	Bapak/Ibu melakukan pencatatatan ukuran2untuk setiap konsumen kedalam buku				
22	Bapak/Ibu mencatat setiap pesanan dalam buku khusus				
23	Bapak/Ibu melakukan pencatatan sirkulasi keuangan harian				
24.	Bapak/Ibu memberi nota untuk konsumen				
25.	Bapak/Ibu menggunakan pembukuan sebagai alat pengawasan keuangan				
26.	Bapak/Ibu melakukan pengontrolan keuangan sendiri				
27.	Bapak/Ibu melakukan pengawasan keuangan itu seminggu				

C. Manajemen Produksi

28.	Bapak/Ibu membuat perencanaan waktu, tempat dan jumlah bahan yang diperlukan dalam proses produksi				
29.	Bapak/Ibu merencanakan peralatan yang akan digunakan dalam proses produksi tersebut				
30.	Perencanaan ini dilakukan setiap awal proses produksi				
31.	Pelaksanaan proses produksi berada ditempat khusus				

32.	Bapak/Ibu memperoleh bahan tambahan dengan membeli				
33.	Bapak/Ibu menggunakan nomor setikan tertentu sebagai standar				
34.	Bapak/Ibu menyimpan produk dalam tempat khusus				
35.	Hasil produksi digantung pada stand hanger				
36.	Bapak/Ibu yang membuat desain kerja untuk karyawan				
37.	Konsumen dipersilahkan untuk memilih model busana dari buku model (mode blad)				
38.	Bapak/Ibu melakukan pengambilan ukuran sendiri				
39.	Pengerjaan untuk satu produk dilaksanakan untuk satu orang				
40.	Bapak/Ibu mengawasi keadaan peralatan dan bahan				
41.	Bapak/Ibu mengawasi pelaksanaan produksi				
42.	Setiap hasil produksi diseterika rapi				
43.	Bapak/Ibu memeriksa sisa benang pada setiap produksi				

D. Manajemen Pemasaran

44.	Bapak/Ibu memilih lokasi pemasaran strategis bagi produk anda				
45.	Bapak/Ibu merencanakan sasaran/ segmen pasar bagi usaha anda				
46.	Sasaran yang anda tuju cukup layak bagi hasil				

	produk anda				
47.	perencanaan ini dilakukan seawal mungkin				
48.	Bapak/Ibu mengamati perkembangan usaha teman seprofesi anda				
49.	Bapak/Ibu dibantu orang lain dalam memasarkan produk				
50.	Bapak/Ibu mempromosikan usaha dengan sistem Gethok tular				
51.	Ada yang mengantarkan pesanan untuk konsumen				
52.	Bapak/Ibu memberikan pelayanan yang terbaik untuk mendapatkan konsumen				
53.	Bapak/Ibu memberikan harga yang lebih murah dari teman seprofesi anda				
54.	Bapak/Ibu memperhatikan rambu-rambu waktu dari konsumen				
55.	Bapak/Ibu mencatat frekuensi order dari setiap konsumen				
56.	Bapak/Ibu mengetahui kuantitas pemasaran dari pembukuan				
57.	Pengontrolan tersebut dilakukan dalam satu periode tertentu				
58.	Pengontrolan pemasaran ini Bapak/Ibu lakukan sendiri				
59.	Pengontrolan pemasaran tersebut Bapak/Ibu lakukan tiap minggu sekali				

LAMPIRAN 3
TABULASI DATA PENELITIAN MANAJEMEN USAHA
MODISTE

LAMPIRAN 4
PROSES PERHITUNGAN DISTRIBUSI FREKUENSI,
MEAN, MEDIAN, MODUS DAN STANDAR DEVIASI

**Proses Perhitungan Tabel Distribusi Frekuensi Pada Manajemen Usaha Modiste
di Kecamatan Godean Kabupaten Sleman**

A. Perhitungan Interval Kelas

1. Menghitung Jumlah Interval Kelas (K)

$$\begin{aligned} K &= 1 + 3,3 \text{ Log } N \\ &= 1 + 3,3 \text{ Log } 17 \\ &= 1 + 3,3 \times 1,23 \\ &= 5,059 \text{ dibulatkan menjadi } 5 \end{aligned}$$

2. Menghitung Rentang Interval (R)

$$\begin{aligned} R &= \text{Skor terbesar} - \text{Skor terkecil} \\ &= 193 - 122 \\ &= 71 \end{aligned}$$

3. Menghitung Panjang Kelas

$$\begin{aligned} \text{Panjang Kelas} &= \frac{\text{Rentang Data}}{\text{Jumlah Kelas}} \\ &= \frac{71}{5} \\ &= 14,2 \text{ dibulatkan menjadi } 4 \end{aligned}$$

B. Tabel distribusi frekuensi manajemen usaha modiste di kec. Godean kab. Sleman.

No	Interval Kelas	F	X_i	$F \times X_i$	$F \times X_i^2$	$F \%$
1.	122 – 136	3	129	387	49923	17,6 %
2.	137 - 151	5	144	720	103680	29,41 %
3.	152 – 166	5	159	795	126405	29,41 %
4.	167 – 181	2	174	348	60552	11,76 %
5.	182 - 196	2	189	378	71442	11,76 %
Jumlah		17		$\sum F \times X_i = 2628$	412002	100 %

X_i adalah rata-rata dari batas bawah dan batas atas pada setiap interval data.

Misalnya untuk interval pertama : $1 \frac{22+136}{2} = 129$

1. Mean (\bar{X})

$$\begin{aligned}
 (\bar{X}) &= \frac{\sum F \times X_i}{n} && \text{Keterangan : } n : \text{Jumlah sampel} \\
 &= \frac{2628}{17} \\
 &= 154,58 \text{ (dibulatkan 154,6)}
 \end{aligned}$$

2. Standar Deviasi (S)

$$\begin{aligned}
 S &= \sqrt{\frac{n \cdot \sum F X_i^2 - (\sum F X_i)^2}{n[n-1]}} \\
 &= \sqrt{\frac{17 \cdot (412002) - (2628)^2}{17(17-1)}}
 \end{aligned}$$

$$= \sqrt{\frac{7004034 - 6906384}{272}}$$

$$= \sqrt{359} \quad 18,94$$

3. Median (Md)

$$Md = b + p \left(\frac{1/2n - F}{f} \right)$$

Dimana ;

Setengah dari seluruh data = $\frac{1}{2} \times 17 = 8,5$. jadi median akan terletak pada interval ke empat , karena pada interval ini jumlah frekuensi mendekati 8,5 tepatnya 5

Dengan demikian pada interval ke empat ini merupakan kelas median maka :

$$b = 152 - 0,5 = 151,5$$

Keterangan :

p = Panjang interval kelas

b : Batas bawah dimana median akan terletak

Maka ;

F : Jumlah semua frekuensi sebelum kelas median

$$Md = 151,5 + 14 \left(\frac{\frac{1}{2} \cdot 17 - 8}{5} \right) \quad f : \text{Frekuensi kelas median}$$

$$= 151,5 + 14 (1)$$

$$= 151,5 + 14$$

$$= 165,5$$

4. Modus (Mo)

$$Mo = b + p \left(\frac{b_1}{b_1 + b_2} \right)$$

Dimana ;

$$b = 152 - 0,5 = 151,5$$

$$b_1 = 5 - 5 = 0$$

$$b_2 = 5 - 2 = 3$$

Maka ;

$$\begin{aligned} Mo &= 151,5 + 14 \left(\frac{0}{0 + 4} \right) \\ &= 151,5 \end{aligned}$$

Keterangan :

b : Batas bawah dimana median akan terletak.

b_1 : Frekuensi pada kelas modus (frekuensi pada interval terbanyak) dikurangi frekuensi klas interval terdekat sebelumnya.

b_2 : Frekuensi kelas modus dikurangi frekuensi kelas interval berikutnya.

**Proses Perhitungan Tabel Distribusi Frekuensi Pada Manajemen Usaha Modiste
di Kecamatan Godean Kabupaten Sleman di tinjau dari
Manajemen Sumber Daya manusia**

A. Perhitungan Interval Kelas

4. Menghitung Jumlah Interval Kelas (K)

$$\begin{aligned}K &= 1 + 3,3 \text{ Log } N \\&= 1 + 3,3 \text{ Log } 17 \\&= 1 + 3,3 \times 1,23 \\&= 5,059 \text{ dibulatkan menjadi } 5\end{aligned}$$

5. Menghitung Rentang Interval (R)

$$\begin{aligned}R &= \text{Skor terbesar} - \text{Skor terkecil} \\&= 53 - 22 \\&= 31\end{aligned}$$

6. Menghitung Panjang Kelas

$$\begin{aligned}\text{Panjang Kelas} &= \frac{\text{Rentang Data}}{\text{Jumlah Kelas}} \\&= \frac{31}{5} \\&= 6,2 \text{ dibulatkan menjadi } 6\end{aligned}$$

C. Tabel distribusi frekuensi manajemen usaha modiste di kec. Godean kab. Sleman ditinjau dari manajemen sumber daya manusia.

No	Interval Kelas	F	X_i	$F \times X_i$	$F \times X_i^2$	$F \%$
1.	22 – 28	3	25	75	1875	17,64 %
2.	29 – 35	4	32	128	4096	23,52 %
3.	36 – 42	2	39	78	3042	11,76 %
4.	43 - 49	6	46	276	12696	35,29 %
5.	50 - 56	2	53	106	5618	11,76 %
Jumlah		17		$\sum F \times X_i = 663$	$\sum F \times X_i^2 = 27327$	100 %

X_i adalah rata-rata dari batas bawah dan batas atas pada setiap interval data.

Misalnya untuk interval pertama : $\frac{22 + 28}{2} = 25$

5. Mean (\bar{X})

$$\begin{aligned}
 (\bar{X}) &= \frac{\sum F \times X_i}{n} && \text{Keterangan : } n : \text{Jumlah sampel} \\
 &= \frac{663}{17} \\
 &= 39
 \end{aligned}$$

6. Standar Deviasi (S)

$$\begin{aligned}
 S &= \sqrt{\frac{n \cdot \sum F X_i^2 - (\sum F X_i)^2}{n[n-1]}} \\
 &= \sqrt{\frac{17 \cdot (27327) - (663)^2}{17(17-1)}}
 \end{aligned}$$

$$= \sqrt{\frac{464559 - 439569}{272}}$$

$$= \sqrt{91,875} = 9,5$$

7. Median (Md)

$$Md = b + p \left(\frac{1/2n - F}{f} \right)$$

Dimana ;

Setengah dari seluruh data = $\frac{1}{2} \times 17 = 8,5$. jadi median akan terletak pada interval ke empat , karena pada interval ini jumlah frekuensi mendekati 8,5 tepatnya 6.

Dengan demikian pada interval ke empat ini merupakan kelas median maka :

$$b = 43 - 0,5 = 42,5$$

Keterangan :

p = Panjang interval kelas

b : Batas bawah dimana median akan terletak

Maka ;

F : Jumlah semua frekuensi sebelum kelas median

$$Md = 42,5 + 6 \left(\frac{\frac{1}{2} \cdot 17 - 9}{6} \right) \quad f : \text{Frekuensi kelas median}$$

$$= 42,5 + 6 (- 0,083)$$

$$= 42,5 - 0,498$$

$$= 42$$

8. Modus (Mo)

$$Mo = b + p \left(\frac{b_1}{b_1 + b_2} \right)$$

Dimana ;

$$b = 43 - 0,5 = 42,5$$

$$b_1 = 6 - 2 = 4$$

$$b_2 = 6 - 2 = 4$$

Maka ;

$$M0 = 42,5 + 6 \left(\frac{4}{4 + 4} \right)$$

$$= 45,5 \text{ dibulatkan menjadi } 46$$

Keterangan :

b : Batas bawah dimana median akan terletak.

b_1 : Frekuensi pada kelas modus (frekuensi pada interval terbanyak) dikurangi frekuensi klas interval terdekat sebelumnya.

b_2 : Frekuensi kelas modus dikurangi frekuensi kelas interval berikutnya.

**Proses Perhitungan Tabel Distribusi Frekuensi Pada Manajemen Usaha Modiste
di Kecamatan Godean Kabupaten Sleman di tinjau dari
Manajemen Keuangan**

A. Perhitungan Interval Kelas

1. Menghitung Jumlah Interval Kelas (K)

$$\begin{aligned}K &= 1 + 3,3 \text{ Log } N \\&= 1 + 3,3 \text{ Log } 17 \\&= 1 + 3,3 \times 1,230 \\&= 5,059 \text{ dibulatkan menjadi } 5\end{aligned}$$

2. Menghitung Rentang Interval (R)

$$\begin{aligned}R &= \text{Skor terbesar} - \text{Skor terkecil} \\&= 42 - 19 \\&= 23\end{aligned}$$

3. Menghitung Panjang Kelas

$$\begin{aligned}\text{Panjang Kelas} &= \frac{\text{Rentang Data}}{\text{Jumlah Kelas}} \\&= \frac{23}{5} \\&= 4,6 \text{ dibulatkan menjadi } 5\end{aligned}$$

B Tabel distribusi frekuensi manajemen usaha modiste di kec. Godean kab. Sleman
ditinjau dari manajemen keuangan

No	Interval Kelas	F	X_i	$F \times X_i$	$F \times X_i^2$	$F \%$
1.	19- 24	6	21,5	129	2773,5	35,29 %
2.	25 – 30	4	27,5	110	3025	23,52 %
3.	31 - 36	2	33,5	67	22445	11,76 %
4.	37 - 42	5	39,5	197,5	7801,25	29,41 %
5.	43 -48	-	-	-		
Jumlah		17		$\sum F \times X_i = 503,5$	$\sum F \times X_i^2 = 36044,75$	100 %

X_i adalah rata-rata dari batas bawah dan batas atas pada setiap interval data.

Misalnya untuk interval pertama : $\frac{19 + 24}{2} = 21,5$

1. Mean (\bar{X})

$$\begin{aligned}
 (\bar{X}) &= \frac{\sum F \times X_i}{n} && \text{Keterangan : } n : \text{Jumlah sampel} \\
 &= \frac{503,5}{17} \\
 &= 29,61
 \end{aligned}$$

2. Standar Deviasi (S)

$$\begin{aligned}
 S &= \sqrt{\frac{n \cdot \sum F X_i^2 - (\sum F X_i)^2}{n[n-1]}} \\
 &= \sqrt{\frac{17 \cdot (36044,75) - (503,5)^2}{17(17-1)}}
 \end{aligned}$$

$$= \sqrt{\frac{612760,75 - 253512,25}{272}}$$

$$= \sqrt{1320,77} = 36,34$$

3. Median (Md)

$$Md = b + p \left(\frac{1/2n - F}{f} \right)$$

Dimana ;

Setengah dari seluruh data = $\frac{1}{2} \times 17 = 8,5$. jadi median akan terletak pada interval ke dua , karena pada interval ini jumlah frekuensi mendekati 8,5 tepatnya 4.

Dengan demikian pada interval ke empat ini merupakan kelas median maka ;

$$b = 25 - 0,5 = 24,5$$

Keterangan :

p = Panjang interval kelas

b : Batas bawah dimana median akan terletak

Maka ;

F : Jumlah semua frekuensi sebelum kelas median

$$Md = 24,5 + 5 \left(\frac{\frac{1}{2} \cdot 17 - 6}{4} \right) \quad f : \text{Frekuensi kelas median}$$

$$= 24,5 + 7 (0,625)$$

$$= 24,5 + 4,375$$

$$= 28,8 \text{ dibulatkan jadi } 29$$

4. Modus (Mo)

$$Mo = b + p \left(\frac{b_1}{b_1 + b_2} \right)$$

Dimana ;

$$b = 25 - 0,5 = 24,5$$

$$b_1 = 4 - 6 = -2$$

$$b_2 = 4 - 2 = 2$$

Maka ;

$$Mo = 24,5 + 5 \left(\frac{(-2)}{(-2) + 2} \right)$$

$$= 24,5 + 5(0)$$

$$= 24,5 \text{ dibulatkan menjadi } 25$$

Keterangan :

b : Batas bawah dimana median akan terletak.

b_1 : Frekuensi pada kelas modus (frekuensi pada interval terbanyak) dikurangi frekuensi klas interval terdekat sebelumnya.

b_2 : Frekuensi kelas modus dikurangi frekuensi kelas interval berikutnya.

**Proses Perhitungan Tabel Distribusi Frekuensi Pada Manajemen Usaha Modiste
di Kecamatan Godean Kabupaten Sleman di tinjau dari
Manajemen Produksi**

A. Perhitungan Interval Kelas

1. Menghitung Jumlah Interval Kelas (K)

$$\begin{aligned}K &= 1 + 3,3 \text{ Log } N \\&= 1 + 3,3 \text{ Log } 17 \\&= 1 + 3,3 \times 1,230 \\&= 5,059 \text{ dibulatkan menjadi } 5\end{aligned}$$

2. Menghitung Rentang Interval (R)

$$\begin{aligned}R &= \text{Skor terbesar} - \text{Skor terkecil} \\&= 59 - 25 \\&= 34\end{aligned}$$

3. Menghitung Panjang Kelas

$$\begin{aligned}\text{Panjang Kelas} &= \frac{\text{Rentang Data}}{\text{Jumlah Kelas}} \\&= \frac{34}{5} \\&= 6,8 \text{ dibulatkan menjadi } 7\end{aligned}$$

B Tabel distribusi frekuensi manajemen usaha modiste di kec. Godean kab. Sleman ditinjau dari manajemen produksi.

No	Interval Kelas	F	X_i	$F \times X_i$	$F \times X_i^2$	$F \%$
1.	25 – 32	4	28,5	114	3249	23,52 %
2.	33 – 40	2	36,5	73	2664,5	11,76 %
3.	41 – 48	4	44,5	178	7921	23,52 %
4.	49 – 56	5	52,5	262,5	13871,25	29,41 %
5.	57 - 64	2	60,5	121	7320,5	11,76 %
Jumlah		17		$\sum F \times X_i = 748,5$	$\sum F \times X_i^2 = 35026,25$	100 %

X_i adalah rata-rata dari batas bawah dan batas atas pada setiap interval data.

Misalnya untuk interval pertama : $\frac{25 + 32}{2} = 28,5$

1. Mean (\bar{X})

$$\begin{aligned}
 (\bar{X}) &= \frac{\sum F \times X_i}{n} && \text{Keterangan : } n : \text{Jumlah sampel} \\
 &= \frac{748,5}{17} \\
 &= 44,02
 \end{aligned}$$

2. Standar Deviasi (S)

$$\begin{aligned}
 S &= \sqrt{\frac{n \cdot \sum F X_i^2 - (\sum F X_i)^2}{n[n-1]}} \\
 &= \sqrt{\frac{17 \cdot (35026,25) - (748,5)^2}{17(17-1)}}
 \end{aligned}$$

$$= \sqrt{\frac{595446,25 - 560252,25}{272}}$$

$$= \sqrt{129,38} = 11,37$$

3. Median (Md)

$$Md = b + p \left(\frac{1/2n - F}{f} \right)$$

Dimana ;

Setengah dari seluruh data = $\frac{1}{2} \times 17 = 8,5$. jadi median akan terletak pada interval ke empat , karena pada interval ini jumlah frekuensi mendekati 8,5 tepatnya 5

Dengan demikian pada interval ke empat ini merupakan kelas median

$$b = 49 - 0,5 = 48,5$$

Keterangan :

p = Panjang interval kelas

b : Batas bawah dimana median akan terletak

Maka ;

F : Jumlah semua frekuensi sebelum kelas median

$$Md = 48,5 + 7 \left(\frac{\frac{1}{2} \cdot 17 - 10}{5} \right) \quad f : \text{Frekuensi kelas median}$$

$$= 48,5 + 7 (0,3)$$

$$= 48,5 + 2,1$$

$$= 50,6 \text{ dibulatkan menjadi } 51$$

4. Modus (Mo)

$$Mo = b + p \left(\frac{b_1}{b_1 + b_2} \right)$$

Dimana ;

$$b = 49 - 0,5 = 48,5$$

$$b_1 = 5 - 4 = 1$$

$$b_2 = 5 - 2 = 3$$

Maka ;

$$Mo = 48,5 + 7 \left(\frac{1}{1 + 3} \right)$$

$$= 48,5 + 7 (0,25)$$

$$= 48,5 + 1,75$$

$$= 50,25 \text{ dibulatkan menjadi } 50$$

Keterangan :

b : Batas bawah dimana median akan terletak.

b_1 : Frekuensi pada kelas modus (frekuensi pada interval terbanyak) dikurangi frekuensi klas interval terdekat sebelumnya.

b_2 : Frekuensi kelas modus dikurangi frekuensi kelas interval berikutnya.

**Proses Perhitungan Tabel Distribusi Frekuensi Pada Manajemen Usaha Modiste
di Kecamatan Godean Kabupaten Sleman di tinjau dari
Manajemen Pemasaran**

A. Perhitungan Interval Kelas

1. Menghitung Jumlah Interval Kelas (K)

$$\begin{aligned} K &= 1 + 3,3 \text{ Log } N \\ &= 1 + 3,3 \text{ Log } 17 \\ &= 1 + 3,3 \times 1,230 \\ &= 5,059 \text{ dibulatkan menjadi } 5 \end{aligned}$$

2. Menghitung Rentang Interval (R)

$$\begin{aligned} R &= \text{Skor terbesar} - \text{Skor terkecil} \\ &= 57 - 24 \\ &= 33 \end{aligned}$$

3. Menghitung Panjang Kelas

$$\begin{aligned} \text{Panjang Kelas} &= \frac{\text{Rentang Data}}{\text{Jumlah Kelas}} \\ &= \frac{33}{5} \\ &= 6,6 \text{ dibulatkan menjadi } 7 \end{aligned}$$

B Tabel distribusi frekuensi manajemen usaha modiste di kec. Godean kab. Sleman ditinjau dari manajemen pemasaran.

No	Interval Kelas	F	X_i	$F \times X_i$	$F \times X_i^2$	$F \%$
1.	24 – 31	4	27,5	110	3025	23,52 %
2.	32 – 39	1	35,5	35,5	1260,25	5,88 %
3.	40 – 47	8	43,5	348	15138	47,05 %
4.	48 – 55	3	51,5	154,5	7956,75	17,64 %
	56 - 63	1	59,5	59,5	3540,25	5,88 %
Jumlah		17		$\sum F \times X_i = 707,5$	$\sum F \times X_i^2 = 30920,25$	100 %

X_i adalah rata-rata dari batas bawah dan batas atas pada setiap interval data.

Misalnya untuk interval pertama : $\frac{24 + 31}{2} = 27,5$

1. Mean (\bar{X})

$$(\bar{X}) = \frac{\sum F \times X_i}{n} \quad \text{Keterangan : } n : \text{Jumlah sampel}$$

$$= \frac{707,5}{17} = 41,61$$

2. Standar Deviasi (S)

$$S = \sqrt{\frac{n \cdot \sum F X_i^2 - (\sum F X_i)^2}{n[n-1]}}$$

$$= \sqrt{\frac{17 \cdot (30920,25) - (707,5)^2}{17(17-1)}}$$

$$= \sqrt{\frac{525644,25 - 500556,25}{272}}$$

$$= \sqrt{92,23} = 9,60$$

3. Median (Md)

$$Md = b + p \left(\frac{1/2n - F}{f} \right)$$

Dimana ;

Setengah dari seluruh data = $\frac{1}{2} \times 17 = 8,5$. jadi median akan terletak pada interval ke tiga , karena pada interval ini jumlah frekuensi mendekati 8,5 tepatnya 8

Dengan demikian pada interval ke empat ini merupakan kelas median

$$b = 40 - 0,5 = 39,5$$

Keterangan :

p = Panjang interval kelas

b : Batas bawah dimana median akan terletak

Maka ;

F : Jumlah semua frekuensi sebelum kelas median

$$Md = 39,5 + 7 \left(\frac{\frac{1}{2} \cdot 17 - 5}{8} \right) \quad f : \text{Frekuensi kelas median}$$

$$= 39,5 + 7 (0,43)$$

$$= 39,5 + 3,01$$

$$= 42,5 \text{ dibulatkan menjadi } 43$$

4. Modus (Mo)

$$Mo = b + p \left(\frac{b_1}{b_1 + b_2} \right)$$

Dimana ;

$$b = 40 - 0,5 = 39,5$$

$$b_1 = 8 - 1 = 7$$

$$b_2 = 8 - 3 = 5$$

Maka ;

$$\begin{aligned} Mo &= 39,5 + 7 \left(\frac{7}{7 + 5} \right) \\ &= 39,5 + 7 (0,58) \\ &= 39,5 + 4,06 \\ &= 43,56 \text{ dibulatkan menjadi } 44 \end{aligned}$$

Keterangan :

b : Batas bawah dimana median akan terletak.

b_1 : Frekuensi pada kelas modus (frekuensi pada interval terbanyak) dikurangi frekuensi klas interval terdekat sebelumnya.

b_2 : Frekuensi kelas modus dikurangi frekuensi kelas interval berikutnya.

LAMPIRAN 5
PROSES PERHITUNGAN KATEGORI
KECENDERUNGAN

**Hasil Perhitungan Kategori Kecenderungan Manajemen Usaha Modiste
di Kec. Godean Kab. Sleman**

1. Manajemen usaha modiste di kec. Godean kab. Sleman

Kategori	Hasil Perhitungan
1. Baik	$(X) > \text{Mean} + 1 \text{ SD}$ $= (X) > 154,6 + 1 (18,94) = X > 173,54 \text{ (dibulatkan 174)}$
2. Cukup	$\text{Mean} - 1 \text{ SD} < X < \text{Mean} + 1 \text{ SD}$ $= 154,6 - 1 (18,94) < x < 154,6 + 1 (18,94)$ $= 136 < x < 174$
3. Kurang	$X < \text{Mean} - 1 \text{ SD}$ $= X < 154,6 - 1 (18,94)$ $X < 136$

Tabel. Kategori kecenderungan manajemen usaha modiste di kecamatan Godean
kabupaten Sleman

No	kategori	rentang	Jumlah	Persentase (%)
1.	Baik	$X > 175$	3	17,64 %
2.	Cukup	$137 < X < 174$	11	64,70 %
3.	Kurang	$X < 136$	3	17,64 %
Jumlah			17	100 %

2. Manajemen usaha modiste di kec. Godean kab. Sleman ditinjau dari manajemen

Sumber Daya Manusia

Kategori	Hasil Perhitungan
1. Baik	$(X) > \text{Mean} + 1 \text{ SD}$ $= (X) > 39 + 1 (9,5) = X > 48,5 \text{ (dibulatkan 49)}$
2. Cukup	$\text{Mean} - 1 \text{ SD} < X < \text{Mean} + 1 \text{ SD}$ $= 39 - 1 (9,5) < x < 39 + 1 (9,5)$ $= 30 < x < 49$
3. Kurang	$X < \text{Mean} - 1 \text{ SD}$ $= X < 39 - 1 (9,5)$ $X < 30$

Tabel Kategori kecenderungan manajemen SDM pada usaha modiste

di kec. Godean kab. Sleman

No	kategori	Rentang	Jumlah	Persentase (%)
1.	Baik	$X > 50$	3	17,64 %
2.	Cukup	$31 < X < 49$	11	64,70 %
3.	Kurang	$X < 30$	3	17,64 %
Jumlah			17	100 %

3. manajemen usaha modiste di kec. Godean kab. Sleman ditinjau dari manajemen

Keuangan

Kategori	Hasil Perhitungan
1. Baik	$(X) > \text{Mean} + 1 \text{ SD}$ $= (X) > 29,61 + 1 (6,34) = X > 35,95 \text{ (dibulatkan 36)}$
2. Cukup	$\text{Mean} - 1 \text{ SD} < X < \text{Mean} + 1 \text{ SD}$ $= 29,61 - 1 (6,34) < x < 29,61 + 1 (6,34)$ $= 23 < x < 36$
3. Kurang	$X < \text{Mean} - 1 \text{ SD}$ $= X < 29,61 - 1 (6,34)$ $X < 23$

Tabel Kategori kecenderungan manajemen keuangan pada usaha modiste

di kec. Godean kab. Sleman

No	kategori	Rentang	Jumlah	Persentase (%)
1.	Baik	$X > 37$	5	29,41 %
2.	Cukup	$24 < X < 36$	8	47,05 %
3.	Kurang	$X < 23$	4	23,52 %
Jumlah			17	100 %

4. Manajemen usaha modiste di kec. Godean kab. Sleman ditinjau dari manajemen produksi

Kategori	Hasil Perhitungan
1. Baik	$(X) > \text{Mean} + 1 \text{ SD}$ $= (X) > 44,02 + 1 (11,37) = X > 55,39 \text{ (dibulatkan 55)}$
2. Cukup	$\text{Mean} - 1 \text{ SD} < X < \text{Mean} + 1 \text{ SD}$ $= 44,02 - 1 (11,37) < x < 44,02 + 1 (11,37)$ $= 33 < x < 55$
3. Kurang	$X < \text{Mean} - 1 \text{ SD}$ $= X < 44,02 - 1 (11,37)$ $X < 33$

Tabel Kategori kecenderungan manajemen produksi pada usaha modiste di kec. Godean kab. Sleman

No	kategori	Rentang	Jumlah	Persentase (%)
1.	Baik	$X > 56$	4	23,52 %
2.	Cukup	$34 < X < 55$	9	52,94 %
3.	Kurang	$X < 33$	4	23,52 %
Jumlah			17	100 %

5. Manajemen usaha modiste di kec. Godean kab. Sleman ditinjau dari manajemen pemasaran

Kategori	Hasil Perhitungan
1. Baik	$(X) > \text{Mean} + 1 \text{ SD}$ $= (X) > 41,61 + 1 (9,60) = X > 51,21 \text{ (dibulatkan 51)}$
2. Cukup	$\text{Mean} - 1 \text{ SD} < X < \text{Mean} + 1 \text{ SD}$ $= 41,61 - 1 (9,60) < x < 41,61 + 1 (9,60)$ $= 32 < x < 51$
3. Kurang	$X < \text{Mean} - 1 \text{ SD}$ $= X < 41,61 - 1 (9,60)$ $X < 32$

Tabel Kategori kecenderungan manajemen pemasaran pada usaha modiste
di kec. Godean kab. Sleman

No	kategori	Skor	Jumlah	Persentase (%)
1.	Baik	$X > 52$	3	17,64 %
2.	Cukup	$33 < X < 51$	10	58,82 %
3.	Kurang	$X < 32$	4	23,52 %
Jumlah			17	100 %

LAMPIRAN 6
SURAT IJIN PENELITIAN